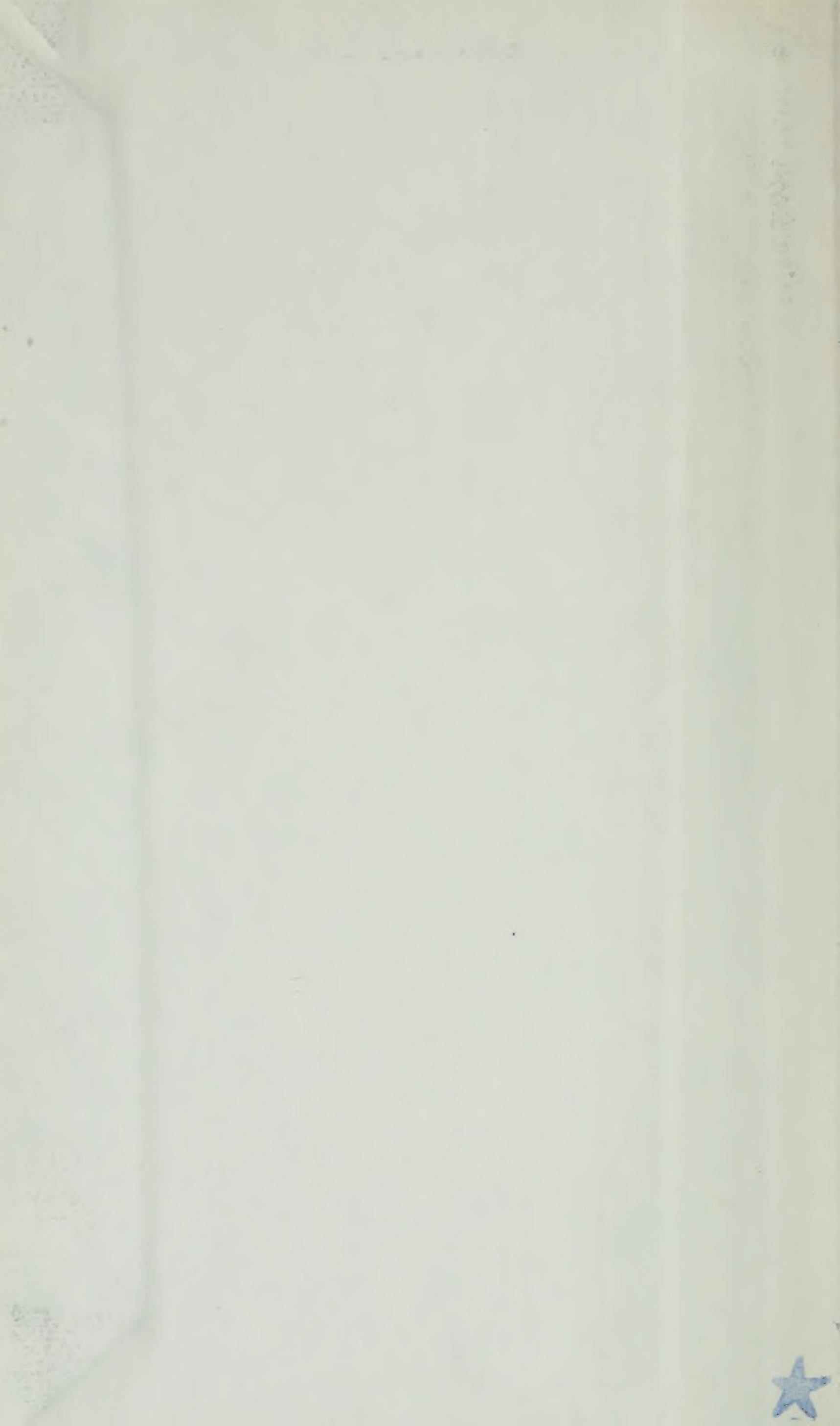

U d'/of OTTAWA
39003004625892



HISTOIRE CRITIQUE

DES

THÉORIES DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

(SÉRIE IN-8)

COSSA (Luigi), professeur à l'Université de Pavie. — **Histoire des doctrines économiques**, traduit par Alfred Bonnet, avec une préface de A. Deschamps, 1899. 1 volume in-8, avec reliure de la Bibliothèque : 11 francs. Broché . . . . 10 fr. »

ASHLEY (W. J.), professeur d'histoire économique à Harvard University. — **Histoire et Doctrines économiques de l'Angleterre**. Tome I. *Le Moyen Age*, traduit par P. Bondois. Tome II. *La Fin du Moyen Age*, traduit par S. Bouyssy, 1900. 2 volumes in-8, avec reliure de la Bibliothèque : 17 fr. Broché . . . . 15 fr. »

SÉE (H.), professeur d'histoire à l'Université de Rennes. — **Les classes rurales et le régime domanial au moyen-âge en France**, 1901. 1 vol. in-8, avec reliure de la Bibliothèque : 13 fr. Broché . . . . 12 fr. »

CAIRNES (J. E.), professeur d'économie politique à l'University College de Londres. — **Le caractère et la méthode logique de l'Economie politique**. Traduit sur la 2e édition par G. Valran et L. Brandin, docteurs ès-lettres, 1901, 1 vol. in-8. avec reliure de la bibliothèque : 6 francs. Broché . . . . 5 fr. »

CARROLL D. WRIGHT, commissaire du travail des États-Unis. — **L'Evolution industrielle des Etats-Unis**, traduit par F. Lepelletier, avec une Préface de E. Levasseur, membre de l'Institut, 1901. 1 volume in-8. Relié : 8 fr. Broché . . . . 7 fr. »

SMART (W.), professeur d'économie politique à l'Université de Glascow. — **La Répartition du Revenu national** (distribution of income), traduit par Georges Guéroult. Avec une préface de Paul Leroy-Beaulieu, 1902. 1 vol. in-8, relié : 8 fr. Broché. . . . . 7 fr. »

SCHLOSS (D.). — **Les Modes de rémunération du travail**, traduit sur la 3e édition, précédé d'une introduction et augmenté de notes et d'appendices par Ch. Rist, professeur agrégé à l'Université de Montpellier, 1902. 1 vol. in-8, relié : 8 fr. 50. Broché. . . . . 7 fr. 50

SCHMOLLER (G.), professeur à l'Université de Berlin. — **Questions fondamentales de Politique sociale et d'Economie politique**, 1902. 1 vol. in-8, avec reliure de la Bibliothèque : 8 fr. 50. Broché. . . . 7 fr. 50

BÖHM-BAWERK, ministre des finances d'Autriche. — **Histoire critique des théories du capital et de l'intérêt**, traduit sur la 2e édit. par J. Bernard, 1902. 2 vol. in-8, avec reliure de la Bibliothèque : 14 francs. Broché . . . . 16 fr. »

PARETO (V.), professeur à l'Université de Lausanne. — **Les systèmes socialistes**, 1902, 2 vol. in-8, avec reliure de la Bibliothèque : 16 fr. Broché . . . . 14 fr.

(SÉRIE IN-18)

MENGER (Anton), professeur de droit à l'Université de Vienne. — **Le droit au produit intégral du travail** (essai historique), traduit par Alfred Bonnet, avec une préface de Charles Andler, 1900. 1 vol. in-18, avec reliure de la Bibliothèque : 4 fr. Broché . . . . 3 fr. 50

PATTEN (S. N.), professeur d'économie politique à l'Université de Pensylvanie. — **Les fondements économiques de la protection**, traduit par F. Lepelletier, avec une préface de Paul Cauwès, 1899. 1 volume in-18, avec reliure de la Bibliothèque : 3 fr. Broché . . . . 2 fr. 50

BASTABLE (C. F.), professeur à l'Université de Dublin. — **La théorie du commerce international**, traduit et précédé d'une introduction par Sauvaire-Jourdan, 1900. 1 vol. in-18, avec reliure de la Bibliothèque : 3 fr. 50. Broché . . . . 3 fr. »

EN PRÉPARATION :

MARSHALL. — **Principes d'Économie politique**.
WAGNER (Ad.). — **Les fondements de l'Économie politique**, tome I.
WAGNER (Ad.). — **Traité de la science des finances**.

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE
Publiée sous la direction de Alfred BONNET

HISTOIRE CRITIQUE

DES

THÉORIES DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL

PAR

Eugen von BÖHM-BAWERK
Ministre des finances d'Autriche
Professeur honoraire à l'Université de Vienne

TRADUIT SUR LA DEUXIÈME ÉDITION
PAR
JOSEPH BERNARD
Ancien élève de l'École normale supérieure

TOME PREMIER

PARIS (5e)
V. GIARD & E. BRIÈRE
LIBRAIRES-ÉDITEURS
16, rue Soufflot, 16
—
1902



PRÉFACE DE LA PREMIÈRE ÉDITION

L'état actuel de la science économique, en ce qui concerne les théories du capital et de l'intérêt du capital, rend à peine nécessaire une justification du présent ouvrage. Personne ne doute que le capital et l'intérêt ne soient deux des sujets les plus importants de notre science, en même temps que deux des plus difficiles. Malheureusement, il n'est pas non plus douteux qu'ils ne soient de ceux qu'on a traités jusqu'ici de la façon la moins satisfaisante. Je ne pourrais guère citer une notion ou une proposition importante de la théorie du capital — à commencer par la notion même du capital — sur laquelle il n'y ait plus désormais de controverse. Sur les points les plus essentiels de la théorie, les opinions sont tellement divisées que le nombre étonnant des doctrines n'est guère surpassé que par celui, plus étonnant encore, des contradictions qu'elles présentent. Il m'a semblé que j'avais le devoir de contribuer dans la mesure de mes forces à la recherche de la vérité.

Il m'a paru conforme au but que je poursuis de diviser mon travail en deux parties indépendantes.

La première, celle qui fait l'objet du présent ouvrage, contient l'histoire et la critique des théories de l'intérêt du capital. La seconde, que j'espère terminer bientôt, contiendra la théorie positive du capital.

Cette division n'a été pour moi ni facile ni agréable. L'histoire des doctrines est une des plus difficiles de la science économique. Elle le devient d'autant plus que son domaine augmente et que le nombre des théories particulières, qu'elle doit exposer, s'accroît. Le lecteur doit s'assimiler successivement la manière de voir de chaque économiste, puis l'abandonner immédiatement après pour passer à une autre, et cela d'autant plus que l'auteur juge nécessaire de décrire les différents systèmes avec plus de soin et de fidélité. Toutes ces raisons compliquent plus qu'elles ne facilitent la tâche de quiconque entreprend d'écrire l'histoire des théories de l'intérêtdu capital.

Cependant, j'ai cru devoir entreprendre d'écrire une histoire critique et suivie des théories de l'intérêt du capital. Le fait étonnant que la littérature économique, si riche au point de vue de l'histoire des doctrines, ne contient absolument rien ayant trait à celle des théories de l'intérêt du capital aurait sans doute été suffisant pour m'y déterminer. Mais ce sont des raisons plus profondes qui m'y ont décidé.

Parmi les questions particulières qui se rattachent à la théorie du capital, il n'en est pas de plus importante ni de plus embrouillée que celle de l'in-

térêt du capital. Avec fort peu de peine, on pourrait facilement énumérer une douzaine et peut-être deux douzaines de théories différentes de l'intérêt. Devais-je simplement ajouter une vingt-cinquième théorie aux vingt-quatre déjà existantes? Cela aurait probablement plus servi à augmenter le chaos des opinions qu'à le diminuer. Il m'a semblé que l'état actuel des choses exigeait bien plutôt une revue critique, approfondie et complète des nombreux matériaux existants. Cet examen n'a pas été fait jusqu'ici d'une manière satisfaisante. Non pas que les travaux critiques aient manqué absolument, mais parce qu'ils ont plutôt servi à envenimer la lutte qu'à la faire cesser. Je ne veux pas expliquer ici longuement pourquoi il en a été ainsi. Je me contenterai de dire que parmi les nombreux motifs, qui ont empêché jusqu'ici l'aplanissement fécond des controverses, deux me semblent jouer un rôle capital. C'est d'abord que l'intérêt purement théorique de la question a été complètement effacé par l'intérêt politique qu'on y attache. C'est ensuite la tendance prédominante dans l'économie politique actuelle à restreindre d'abord la portée puis l'utilité de cette science à la solution de problèmes rigoureusement théoriques.

Ayant pris, pour de bonnes raisons, la ferme résolution d'accorder une attention spéciale à la critique des théories de l'intérêt, je me convainquis bientôt de l'impossibilité de le faire ailleurs que dans un livre spécial. Je devais passer en revue un nombre énorme de documents et me livrer à leur

sujet à une critique suffisamment approfondie et complète. Il n'aurait en effet servi à rien d'entreprendre un tel travail pour me borner à des jugements superficiels et incomplets. Dans ces conditions, mes explications critiques auraient eu trop d'importance pour que je pusse les intercaler dans l'exposé dogmatique du sujet. Il arriva ainsi tout naturellement que la partie critique de mon œuvre donna naissance à l'*Histoire critique* des théories de l'intérêt du capital. Le petit supplément de peine que cela entraînait devait être largement compensé par l'aide que l'intelligence des faits historiques devait apporter aux considérations critiques.

J'ai peu de choses à dire sur la façon dont j'ai compris ma tâche. D'après ce qui précède, il va de soi que la partie critique a été pour moi la principale. J'espère cependant ne pas être accusé d'avoir négligé la partie historique. A la vérité, je suis loin de penser que je n'ai pas laissé de lacunes dans l'exposition des faits. Je le crois d'autant moins que j'ai manqué à peu près complètement de l'appui de travaux antérieurs. Parmi les ouvrages qui m'ont relativement le plus aidé, je dois citer d'abord, malgré le peu d'étendue de leur champ, les excellents travaux d'Endemann sur la théorie canonique de l'intérêt. Je dois citer ensuite la *Lehre vom Unternehmergewinn*, de Pierstorff, quoique les matériaux historiques qu'elle renferme se rapportent pour une faible part seulement au sujet de mes recherches. J'ai donc dû, pour la partie de beaucoup la plus importante de mon œuvre, aller de l'avant en

pionnier. Cependant, j'espère que les lacunes de mon travail ne concernent que le détail et non l'ensemble de l'exposition. On constatera, sans doute, que beaucoup d'auteurs ont été passés sous silence, mais on trouvera difficilement une tendance théorique, ou même un représentant vraiment caractéristique de celle-ci, dont je n'ai pas parlé.

C'est avec mûres réflexions que j'ai souvent développé minutieusement quelque détail de la théorie, aussi bien dans l'exposé historique que dans la discussion critique. J'ai ainsi augmenté dans une mesure notable, je le sais, les difficultés d'exposition déjà inhérentes à la délicatesse du sujet. Cependant, j'aurai peu à faire pour me justifier auprès des gens compétents. Ceux-ci savent, en effet, que les plus petits détails caractérisent souvent la physionomie d'une théorie. Ils savent aussi qu'un critique ne peut jamais espérer de convaincre un adversaire s'il ne lui démontre, par sa façon de critiquer, qu'il connaît, comprend et juge à fond la théorie qu'il attaque. Ils savent enfin, que la faute la plus grave pour un critique, c'est d'émettre un jugement fait de lieux communs sur une théorie inexactement exposée.

Celui qui critique autrui doit s'attendre à être critiqué lui-même. Bien loin de redouter les attaques, je les attends et les souhaite.

Qu'elles aient pour résultat final ma défaite ou ma victoire, elles auront servi à déterminer la vérité, que j'ai conscience d'avoir sincèrement cherchée.

Innsbrück, mai 1884.

PRÉFACE DE LA SECONDE ÉDITION

La deuxième édition de l'*Histoire critique des théories de l'intérêt du capital* se distingue de la première par un certain nombre de modifications et d'additions.

Les modifications ne sont pas essentielles. Elles se sont bornées à améliorer un peu la forme et à rectifier quelques omissions. Par contre, j'ai dû procéder à des additions nombreuses, qui ont augmenté le volume de plus d'un tiers de son contenu primitif.

Il fallait en effet, d'une part, combler certaines lacunes présentées par la première édition dans l'exposé des anciennes doctrines. La plus importante de toutes concerne le Canadien John Rae. L'exposition étendue des idées de ce penseur extrêmement original mais qui, par un hasard singulier, a été, jusqu'ici, à peu près complètement ignoré, sera favorablement accueillie, je l'espère, par les amis de la théorie. J'ai dû, d'autre part, faire aller jusqu'à maintenant « l'histoire et la critique », qui s'arrêtaient en 1884, dans la première édition. Je me suis

trouvé de ce côté en présence d'une surabondance de matériaux, car l'étude du capital a été poursuivie depuis quinze ans avec un zèle peu ordinaire. Aussi, n'ai-je pu éviter des additions d'une étendue notable, tout en me bornant cependant à un aperçu général et en critiquant seulement quelques doctrines particulièrement marquantes de notre époque.

J'avais le choix quant à la façon de traiter ces matières nouvelles. Ou bien je pouvais faire rentrer l'exposition de chacune des théories actuelles dans celui des chapitres de mon livre traitant des théories du même ordre. Ou bien je pouvais conserver autant que possible à mon ouvrage sa forme primitive et lui ajouter un complément indépendant portant sur les recherches actuelles. Après mûres réflexions, je me suis décidé pour ce dernier procédé. Quelque jugement qu'on émette sur la valeur de mon œuvre, la simple existence d'un livre exposant plus complètement que tout travail antérieur les divers problèmes relatifs au capital, au triple point de vue historique, dogmatique et critique, devait exercer une certaine influence sur les développements ultérieurs relatifs à ce sujet ou, tout au moins, provoquer une certaine réaction. Et cela d'autant plus que mon livre a eu la chance de se répandre en tous sens, avec une rapidité inattendue aussitôt après son apparition. Il y aurait donc eu une sorte d'anachronisme déconcertant dans le fait de réunir les nouvelles formes de la théorie du capital aux matériaux historiques ayant jadis servi de base à ma critique, dans le cas où des rapports intimes

de fait existaient entre ces nouvelles formes et les critiques faites par moi dans la première édition. En séparant nettement les matériaux ayant servi à ma première critique de ceux qui sont venus après, je crois, par contre, aider d'une façon notable ceux qu'intéresse l'évolution historique du problème du capital à s'orienter et à juger impartialement les diverses doctrines. Il n'y a qu'une exception à cette façon de faire. Elle concerne la doctrine de l'exploitation. Il y avait en effet à son sujet une anomalie chronologique dans le fait que les derniers volumes du *Capital* de Marx n'avaient pas encore été publiés lors de l'apparition de la première édition de mon livre.

Quant à la conception fondamentale qui m'a guidé au cours de mon travail, j'y ai encore moins changé qu'aux détails de la partie historico-critique. Etant donné l'accueil surtout favorable fait à mon livre, il semble que je puisse me flatter de n'avoir pas commis d'erreurs trop grandes, du moins dans les choses capitales, au cours de mon histoire et de ma critique des doctrines. Cependant, j'éprouve le besoin de m'expliquer nettement sur ce point. Parmi ceux qui n'ont point partagé l'avis général, je trouve en effet quelques savants que j'estime trop pour ne point attacher d'importance à leurs reproches. Ils les ont d'ailleurs exprimés sous la forme que j'attendais et que je désirais le moins.

Ils me reprochent — l'un, M. Fr. Walker, en termes durs, l'autre, M. le professeur Alfred Marshall,

d'une façon plus douce mais encore sévère — d'avoir critiqué mes prédécesseurs dans la théorie du capital avec trop peu de générosité. Au lieu de rechercher avec tolérance et bienveillance — dit M. Walker — ce que les divers auteurs ont réellement pensé et tâché d'exprimer, j'aurais plutôt cherché à retourner contre eux l'insuffisance de leurs exposés et leurs erreurs d'expression (« blunders of expression ») (1). Quant au professeur Marshall, il donne à entendre que j'ai, assez fréquemment, admis à tort l'existence d'opinions différentes et, à vrai dire, unilatérales là où il n'y avait guère plus qu'une simple disproportion dans l'exposition ou bien — par suite de raisons spéciales à l'auteur ou manque de méthode de sa part — une mise en relief de certains éléments de l'explication et une mise en retrait de certains autres existant cependant également dans son esprit. Le professeur Marshall se croit par conséquent autorisé à penser que mes exposés de la « théorie naïve de la productivité, de celle de l'utilisation, etc., seraient à peine acceptées par les anciens auteurs comme rendant complètement et convenablement leur pensée » (2).

S'il ne s'agissait vraiment dans ces reproches, — comme cela semble être le cas à première vue, — que d'un désaccord dans la façon de comprendre un troisième auteur, c'est-à-dire de questions techniques de détails au point de vue critico-historique,

(1) *Dr Bœhm-Bawerk's theory of interest* (*Quarterly Journal of Economics*, juillet 1892, p. 399 et s., en particulier pp. 401. 405).
(2) *Principles of Economics*, 3e édit., pp. 142. 664.

il n'y aurait guère lieu d'en parler ici. Je pourrais et je devrais bien plutôt laisser tranquillement les pages suivantes parler d'elles-mêmes. Je développe en effet partout ma critique sous les yeux du lecteur et la base sur une reproduction presque toujours textuelle des écrits des auteurs en cause sur le sujet en question. Or, aucun de mes adversaires, je le pense, ne mettra en doute la fidélité et le soin que j'ai apporté à ces citations.

En réalité il s'agit d'une chose très différente. Dans les divergences d'opinion sur le sens et la valeur des développements des auteurs, il y a simplement le reflet d'une différence dans la façon de concevoir le problème du capital et les conditions de sa véritable solution. C'est seulement en apparence que la question de ma générosité à l'égard de mes prédécesseurs se pose entre moi et mes adversaires. En réalité, il s'agit de savoir qui de MM. Walker et Marshall ou de moi se fait la conception la plus exacte de l'essence du problème de l'intérêt et de ce que doit être sa véritable solution. Mais cette question peut être traitée ici aussi facilement qu'opportunément. Mes adversaires ont en effet accompagné leurs blâmes de quelques remarques révélant les motifs pour lesquels ils sont arrivés à une conception historique différente de la mienne. J'espère qu'un simple coup d'œil sur ces motifs suffira pour montrer clairement, dès le début, que j'eusse eu tort de faire mienne l'opinion de mes adversaires.

La chose est absolument évidente dans le cas de

M. Walker. M. Walker est un partisan aussi convaincu que satisfait de la théorie de la productivité. Il est pénétré de la simplicité du problème de l'intérêt et de la pleine suffisance du principe fondamental de la théorie de la productivité pour son explication. Il ne peut donc comprendre qu'un esprit remarquable ait pu chercher cette explication ailleurs. Par suite, il exprime très sérieusement l'opinion que la théorie de l'utilisation et celle de l'abstinence, par exemple, n'auraient jamais pu exister en tant que théories distinctes de celles de la productivité. En conséquence, si je les ai considérées et exposées comme telles, c'est, pour lui, sans motifs et par erreur : « Aucun économiste de valeur, ayant accordé plus qu'une attention passagère au problème du capital », n'a jamais pu défendre les théories désignées par moi sous le nom de théories de l'utilisation autrement que de cette manière : « L'usage du capital est productif dans le sens donné à cette expression par les théoriciens de la productivité » (1). Quant au principe évidemment un peu hétérogène de la théorie de l'abstinence, M. Walker ne veut pas le faire entrer en ligne de compte. Pour lui, en effet, les développements qu'on en a donnés ne peuvent avoir été, dans l'esprit de leurs auteurs, qu'une justification politico-sociale de l'intérêt. « Aucun d'eux, vraisemblablement, n'a jamais commis l'erreur de les considérer comme établissant scientifiquement les causes de

(1) *Loc. cit.*, p. 405.

l'intérêt », c'est-à-dire comme en constituant une explication théorique (1).

Pour M. Walker, ce sont donc les simples « erreurs d'expression » contenues dans les doctrines de Hermann et de Menger qui pourraient faire croire, chez ces auteurs, à une théorie différente de celle de la productivité. De même, c'est seulement par suite de l'emploi d'expressions impropres et erronées que Senior peut donner l'impression d'avoir voulu expliquer l'intérêt en présentant l'abstinence comme un élément des frais qui contribuent à déterminer le prix. Quant à moi, c'est seulement en usant peu généreusement de ces « erreurs d'expression » que j'ai attribué à ces différents savants des théories originales et profondes ! J'ai à peine besoin de dire un mot pour répondre à ces reproches. Il serait, au contraire, très peu généreux et même absolument impossible pour un historien fidèle d'exposer le véritable état des choses en rayant simplement les théories de l'utilisation et de l'abstinence de l'histoire des doctrines et de retrouver régulièrement, ou plus exactement d'introduire de force dans les modes d'explication les plus variés une éternelle répétition des théories de la productivité (2).

Le cas du professeur Marshall se distingue beaucoup, à mon sens, de celui de M. Walker, au point de vue du fond. Le professeur Marshall a, lui aussi,

(1) *Loc. cit.*, p. 404 : « They thus reached a social justification of interest, which no one of them probably ever mistook for a scientific ascertainement of the cause of interest ».

(2) Voir également ma réponse à M. Walker dans le *Quarterly Journal of Economics*, avril 1895, p. 235 et s.

une préférence pour une combinaison théorique déterminée qu'il considère comme étant la meilleure. Grâce à une générosité excessivement honorable d'interprétation, il s'efforce de la retrouver chez le plus grand nombre possible des anciens auteurs. Ce faisant il se trompe en deux points sur lesquels M. Walker s'est aussi trompé, mais plus grossièrement : d'abord, sur la valeur explicative de sa combinaison théorique préférée ; ensuite, sur les rapports existant réellement entre elle et les divers groupes de théories où il veut la retrouver.

Le professeur Marshall fait reposer sa propre explication de l'intérêt du capital sur l'action combinée de deux facteurs : la productivité du capital et sa « *prospectiveness* » c'est-à-dire le délai nécessaire à l'obtention de ses fruits. La productivité détermine la demande des capitaux, tandis que la « *prospectiveness* » influe sur l'offre, et la limite. Le professeur Marshall pense que ces deux idées sont connues depuis longtemps et, d'après lui, les divers auteurs auraient insisté tantôt sur la première et tantôt sur la seconde. Ceux qui ont insisté sur la productivité du capital auraient fort bien su que les gens sont peu enclins à épargner et à sacrifier le présent au futur. Inversement, ceux qui ont particulièrement considéré ce dernier côté de la question auraient regardé les avantages productifs d'une réserve de capital comme évidents d'eux-mêmes. Etonné alors que je n'ai pas toujours attribué aux anciens auteurs les deux moitiés de cette même pensée, il déclare unilatérale et insuffisante l'exposition

que j'ai donnée de la théorie naïve de la productivité, de la théorie de l'utilisation, etc. J'ignore, il est vrai, combien et quelles théories le professeur Marshall comprend par l'expression « et cætera » !

Que la liaison existant entre l'intérêt du capital et les deux séries de phénomènes saute aux yeux et se soit imposée à presque tous les penseurs, c'est une chose que le professeur Marshall a le droit de soutenir. Il aurait même pu trouver dans mon livre un passage confirmant son assertion ou, tout au moins, la présupposant. « Quiconque est impartial, disais-je et dis-je encore dans le chapitre concernant les *éclectiques*, ne peut se défendre de cette impression que l'existence de l'intérêt doit avoir quelque rapport avec le rendement supérieur de la production capitaliste, ou, comme on dit, avec la productivité du capital ». On ne peut pas davantage « dire que l'abstinence que coûte généralement l'épargne est absolument sans influence sur l'existence et le taux de l'intérêt. » Mais il s'en faut de beaucoup que cette double impression, depuis longtemps déjà dans la tête des gens, je l'admets, suffise à expliquer théoriquement l'intérêt du capital. Elle n'y suffit pas, tout comme il serait insuffisant, pour expliquer scientifiquement l'arc-en-ciel, de dire que les conditions ultimes nécessaires à son apparition sont un rayon de soleil et un nuage pluvieux se rencontrant sous un angle déterminé (1).

(1) C'est là une comparaison dont je me suis déjà servi dans une circonstance semblable, contre M. Walker. Voir mon article précédemment cité dans le *Quarterly Journal of Economics*, Avril 1895, p. 250.

Le rôle de la science, ce n'est pas de constater l'existence d'un rapport entre l'apparition de l'arc-en-ciel et la rencontre d'un rayon lumineux, mais d'expliquer comment et par suite de quels phénomènes intermédiaires ces causes évidentes conduisent au résultat. Cette explication est toute différente suivant qu'on s'appuye sur l'ancienne théorie de l'émission ou sur la théorie moderne des ondulations Cependant, ces deux théories sont absolument d'accord pour reconnaître la liaison existant entre l'arc-en-ciel et la rencontre d'un rayon solaire avec un nuage pluvieux.

Il en est exactement de même dans la question qui nous occupe. Reconnaître d'une façon générale que l'intérêt du capital doit son existence à la fécondité de la production capitaliste et au délai nécessaire à l'obtention de ses fruits, ce n'est pas expliquer réellement l'intérêt du capital. Ce n'est ni surmonter ni sérieusement comprendre les nombreuses difficultés de la question. Du fait unanimement reconnu que les deux circonstances indiquées participent à la formation de l'intérêt du capital, ressort bien plutôt la nécessité d'expliquer par quelles voies intermédiaires ces causes mènent à cet effet. Il en résulte encore qu'un champ d'action est ainsi ouvert, non pour une explication unique, mais pour toute une série d'explications ou de théories. Et celles-ci ne sont pas, à la vérité, de simples variations d'une seule et unique idée exprimée sous des formes diverses, mais contiennent, au contraire, des idées essentiellement différentes. Elles soutiennent,

en effet, l'existence et l'action de causes intermédiaires nettement différentes reliant l'apparition de l'intérêt du capital aux causes ultimes de ce phénomène.

Il me semble difficile d'admettre que M. le professeur Marshall n'ait pas reconnu ce fait, tout au moins pour certains des groupes de théories étudiés dans mon livre, et qu'il ne soit point disposé à admettre que la théorie de l'utilisation de Menger, celle de l'abstinence de Senior et les diverses « théories du travail » des auteurs français et anglais sont différentes dans leur essence. Cependant, toutes admettent le fait de la *prospectiveness*, le fait de la supériorité du rendement de la production capitaliste, sous une forme ou sous une autre, tout comme ma propre théorie les accepte et les utilise. Le professeur Marshall en juge autrement et laisse même clairement entendre que son opinion diffère beaucoup de la mienne. Ce faisant, il se laisse apparemment induire en erreur en s'exagérant la valeur explicative du fait général indiqué plus haut. Pensant erronément que les hypothèses générales contiennent en elles-mêmes le principe de l'explication, il est naturellement conduit à une autre erreur, à savoir que les éléments non communs aux diverses explications, les points qui les différencient les unes des autres, sont d'un domaine secondaire, celui de la forme, de l'expression et de l'exposition.

La critique du professeur Marshall s'exerce tout spécialement dans un certain sens. Il me blâme

tout particulièrement de n'avoir reconnu aucun souci de la « productivité » du capital aux théories qui insistent spécialement sur le côté de « l'offre » ou « *prospectiveness* », ni aucun souci de la « *prospectiveness* » à celles qui mettent particulièrement en avant la productivité. En termes plus concrets, le professeur Marshall pense que j'ai omis de parler de la productivité du capital en exposant les théories de l'utilisation, de l'abstinence et du travail. Il nomme en effet la première et entend évidemment les deux autres sous le mot « *etc.* ». Réciproquement, il veut que j'ai omis de parler de la « *prospectiveness* » dans mon exposé des théories naïves de la productivité, qu'il nomme en toutes lettres.

La première moitié de ce reproche repose sur un mal-entendu ; la seconde est non fondée en fait.

Il y a mal-entendu quand le professeur Marshall pense que je n'ai reconnu aucun souci de la productivité du capital aux groupes de théories nommés tout d'abord et développant d'une façon particulièrement caractéristique le côté de « l'offre ».

Je n'ai jamais douté, au contraire, que toutes ces théories n'aient admis et n'aient même dû admettre une productivité technique ou physique du capital, comme le professeur Marshall l'imagine lui-même. Cette idée était tellement devant mes yeux pour la théorie de l'utilisation — que le professeur Marshall cite expressément comme exemple d'exposition unilatérale de ma part — que, dans une série d'observations formelles, qui ont probablement échappé à mon adversaire, je l'ai présentée comme

une simple variante des théories de la productivité ayant peu à peu acquis une existence propre (1).

Dans mon exposé des diverses formes de la théorie de l'utilisation, j'ai toujours fait à ce côté de la question une place proportionnelle à celle que lui avaient donnée les auteurs correspondants. En exposant les doctrines de Say et de Hermann, par exemple, j'ai beaucoup parlé de la productivité du capital. Par contre, je l'ai fait très peu pour les doctrines de Schäffle et de Menger. Je l'ai également peu fait lors de l'exposition des points caractéristiques de la théorie de l'utilisation, parce que la productivité technique du capital, tout en faisant évidemment partie du domaine théorique où se meut la théorie de la productivité, n'en constitue point la caractéristique essentielle. Si, par exemple, j'avais voulu mettre dans la bouche de Menger tout ce que le professeur Marshall lui-même dit — de la façon excessivement minutieuse et détaillée qui lui est propre — à propos du rendement technique du capital et de son influence sur le coté « demande », j'aurais allongé mon exposition, je l'aurais surchargée de détails, mais je n'aurais ainsi rien changé au caractère théorique de la doctrine à exposer. Je n'avais point d'ailleurs le droit de le faire, puisque Menger lui-même n'a pas dit ces choses. — Un résumé concis de la doctrine de l'utilisation ne pourrait contenir ni plus ni d'autres mots que ceux employés par moi pour la décrire !

(1) Voir par exemple p. 89 et s., p. 226 et 227, alinéa 2, p. 227 à la fin, p. 228 et s., de la 1re édit. allemande.

Je pourrais redire la même chose au sujet de la théorie de l'abstinence, comme je le montrerai ultérieurement d'une façon plus nette à l'occasion de la théorie même de M. Marshall. Dans les pages suivantes, en effet, je rattacherai la théorie émise par M. Marshall, avec tous ses détails explicatifs sur le rôle de la productivité, au même type théorique et ne la combattrai pas moins que je n'ai combattu antérieurement les théories anciennes de l'abstinence, théories que j'ai incomplètement et unilatéralement exposées comme le pense du moins M. Marshall !

Ainsi M. Marshall se trompe en croyant que j'attribue aux théories de l'intérêt ayant particulièrement développé le côté « offre » une lacune au sujet du côté « demande », lacune les plaçant dans une position désavantageuse au point de vue critique.

Mais M. le professeur Marshall me fait encore le reproche de ne pas avoir reconnu le souci du côté « offre » à certaines théories parlant exclusivement de la productivité du capital. Comme exemple à l'appui de son affirmation, il cite expressément les « théories naïves de la productivité ». A cela je répondrai ce qui suit. La plupart et les principaux des auteurs que j'ai réunis sous ce titre (J.-B. Say, Roscher, Rossi, Leroy-Beaulieu, Cauwès et autres) ont en effet parlé du côté « offre ». Or, je ne l'ai pas fait moins nettement et par endroits même — par exemple au sujet de l'importante théorie de J.-B. Say — d'une façon détaillée. Chaque fois qu'un théoricien de la productivité a fait la plus légère allusion à un sacrifice d'un autre ordre, j'ai eu soin de la signaler, par

exemple, pour Malthus. Ces diverses théories font plus ou moins nettement allusion à un sacrifice concomitant : l'utilisation du capital, l'abstinence, le travail d'épargne, etc. Elles forment dans la mesure inverse un tout plus ou moins harmonieux ou simplement plus ou moins unifié avec la notion très caractéristique d'une force productive du capital « indépendante » et n'ayant rien à voir avec la force « productive de valeur », provenant tout simplement du travail ayant servi à former le capital. C'est pourquoi j'ai dû ranger la plupart de ces auteurs parmi les éclectiques, tout en tenant expressément compte de leurs assertions relatives au côté « offre ».

Mais d'autres partisans de la productivité « naïve » n'ont pas fait la moindre allusion à l'influence de la « *prospectiveness* », ou à n'importe quel autre sacrifice, au cours de leurs déclamations sur la force productive propre du capital. Devais-je alors indiquer l'existence, dans leur doctrine, d'un souci conscient théorique de ce motif. Naturellement, il ne s'agit pas ici de la connaissance pure et simple du fait déjà bien connu d'Adam Smith et consistant en ce que la production capitaliste porte ses fruits dans l'avenir seulement. Il ne s'agit pas davantage du fait que le capital peut seulement se former et s'accroître par l'épargne, mais de l'idée consciente que *ce fait avant tous les autres* détermine l'apparition de l'intérêt du capital à côté et malgré sa productivité. Et, dans l'affirmative, aurais-je dû leur attribuer cette pensée sous cette forme nuageuse que la « *prospectiveness* » doit avoir quelque chose de

commun avec l'apparition de l'intérêt du capital, ou bien sous la forme plus développée consistant à supposer l'existence d'un certain sacrifice dans cette « *prospectiveness* », par exemple, un sacrifice d'utilisation, d'abstinence, de travail, d'épargne, etc., Et, dans ce dernier cas, lequel de ces sacrifices très dissemblables aurais-je dû choisir ?

En faisant autrement que je l'ai fait, je n'aurais pas agi en historien fidèle et me serais montré injuste à l'égard des écrivains en question. Historien infidèle, car je crois qu'une certaine école, jadis assez populaire, mais à peu près complètement démodée aujourd'hui, a vraiment considéré le problème de l'intérêt comme complètement résolu au point de vue théorique par l'indication de l'existence d'une force propre et créatrice de valeur du capital. Cette opinion est intimement liée avec deux autres entre lesquelles elle se place chronologiquement. C'est d'abord la vieille opinion des physiocrates croyant à la force créatrice de valeur du sol. C'est ensuite le préjugé socialiste, d'ailleurs fortement en recul dans ces derniers temps, attribuant au travail une force créatrice de valeur.

En faisant allusion à des motifs inexprimés, j'aurais été en même temps injuste à l'égard des auteurs en question. Car j'aurais dû les blâmer pour des choses qu'ils n'ont point dites et, vraisemblablement aussi, jamais pensées. Si je leur avais simplement attribué en effet l'idée très générale de la « *prospectiveness* », il m'aurait fallu leur reprocher en même temps de n'avoir pas ainsi fourni une vé-

ritable explication. Au lieu d'une théorie erronée, il est vrai, mais cependant caractéristique et conforme à l'esprit de leur temps, j'aurais dû leur attribuer une sorte d'opinion banale et trouble, méconnaissant les difficultés et le point capital du problème. Leur aurais-je reconnu ainsi un plus haut degré de connaissance ? Quant à attribuer à ces auteurs silencieux une opinion vraiment définie, quelque chose comme une théorie complète de l'utilisation, de l'abstinence, du travail, etc., je n'y étais évidemment pas autorisé. Car cela n'eût pas été seulement remplir d'une façon fantaisiste une page laissée en blanc par eux : c'eût été intercaler mes propres fantaisies à une place où ces auteurs n'ont très vraisemblablement pas voulu laisser de page blanche. Enfin, j'aurais dû les critiquer pour cette théorie fantastiquement inventée de l'utilisation, du travail ou de l'abstinence. Je n'aurais pu, en effet, considérer ces dernières comme satisfaisantes, eussent-elles été des copies parfaites et complètes de la théorie si bien pensée et si bien construite de M. Marshall lui-même. Mais, en agissant ainsi, j'aurais absolument mérité les reproches que M. Walker et M. le professeur Marshall ont le tort, à mon sens, de me faire actuellement. Si une histoire des théories peut, en effet, mériter le reproche d'infidélité ou de malveillance, c'est bien celle qui reprocherait à certains écrivains des fautes pour lesquelles on ne peut trouver la moindre indication dans leurs écrits.

En somme, je pense que M. le professeur Marshall ne m'aurait fait aucune des critiques précédentes si

la clarté et la netteté peu communes, qui caractérisent en général ses idées et la façon dont il les expose, ne l'avaient malheureusement abandonné dans la partie de son remarquable ouvrage consacrée au problème du capital. Comme je l'ai déjà dit, la cause pour laquelle son opinion sur l'histoire des doctrines diffère de la mienne et est, comme je le pense, inexacte, c'est le manque de clarté et de profondeur dans sa conception du problème. Il en méconnaît les difficultés, il ne voit pas toutes sortes d'écueils de fait et de logique qui barrent la route à sa satisfaisante explication. — C'est ce dont le lecteur pourra juger dans ce livre, quand il s'agira de la théorie positive de l'intérêt propre à M. Marshall. — De ce fait, il est enclin à considérer comme des subtilités superflues les efforts ayant pour but d'indiquer et de surmonter ces obstacles, et même d'en vouloir au critique qui les signale. Quelle que soit donc l'importance que j'attache à être d'accord avec le très estimable auteur des *Principles of Economics*, je crois avoir une chance de bien juger le problème en discussion dans ce livre en me prononçant précisément autrement que MM. Walker et Marshall.

La nouvelle édition de la seconde partie du présent ouvrage : *La théorie positive du capital*, est actuellement en voie d'exécution. J'espère pouvoir la faire paraître peu après le volume actuel.

L'Auteur.

Wien, août 1900.

HISTOIRE CRITIQUE

DES

THÉORIES DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL

CHAPITRE PREMIER

LE PROBLÈME DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL

Le possesseur d'un capital est généralement en état d'en retirer un revenu durable portant dans la science le nom de rente ou d'intérêt du capital dans le sens large du mot.

Ce revenu est caractérisé par quelques propriétés remarquables. Il se produit indépendamment de toute activité personnelle du capitaliste auquel il appartient, et alors même que celui-ci n'a contribué en rien à sa production. Il semble ainsi que le revenu provienne littéralement du *capital* ou — suivant la vieille formule — qu'il soit le *produit* du capital. Le revenu peut être obtenu à l'aide de tout capital, quelle que soit la nature de celui-ci, qu'il se compose de biens naturellement frugifères ou non frugifères, consomptibles ou non consomptibles, fongibles ou non fongibles, d'une somme d'argent ou de marchandises. Enfin, l'intérêt se forme sans jamais épuiser le capital dont il provient et sans être, par suite, limité le moins du monde quant à sa

durée ; il peut avoir une existence éternelle, dans la mesure où l'on peut appliquer cet adjectif aux choses terrestres.

Ainsi, le phénomène de l'intérêt donne, dans son ensemble, la remarquable impression d'une production inépuisable de biens par le capital inanimé. Et ce phénomène se présente dans la vie économique avec une telle régularité qu'il a parfois servi de base à la définition du capital. C'est ainsi qu'Hermann, dans ses *Staatswirthschaftlichen Untersuchungen*, définit le capital : « Ein Vermögen das seine Nutzung, wie ein immer neues Gut, fortdauernd dem Bedürfniss darbietet, ohne an seinem Tauschwerth abzunehmen. »

Comment et pourquoi le capitaliste, sans qu'il lui en coûte aucune peine, reçoit-il cet afflux indéfini de biens? Voilà quel est le problème théorique de l'intérêt du capital. Il sera résolu quand le prélèvement de l'intérêt et tous les faits importants qui s'y rattachent auront été complètement expliqués en étendue et en profondeur. L'explication sera complète en étendue, si elle s'applique à toutes les formes de perception de l'intérêt. Elle sera complète en profondeur, si elle va sans solution de continuité jusqu'à la limite de l'économie politique ; en d'autres termes, si elle se ramène aux faits élémentaires, simples et constants, auxquels l'explication économique s'arrête généralement et sur lesquels l'économie politique s'appuie sans les démontrer en laissant, s'il est nécessaire, à des sciences voisines, comme la psychologie et les sciences naturelles, le soin de les expliquer.

Le problème théorique de l'intérêt doit être nettement séparé du problème politico-social de l'intérêt. Tandis que le premier recherche *pourquoi* l'intérêt du capital existe, le second recherche si l'intérêt du capital *doit* exister, s'il est juste, avantageux, utile et bon, et si, en conséquence, il doit être maintenu, transformé ou supprimé. Tandis que le problème théorique s'intéresse

exclusivement aux causes de l'intérêt du capital, le problème politico-social s'occupe de ses effets ; tandis que le premier ne se préoccupe que de vérité, le second pense, avant tout, à l'opportunité.

Autant les deux problèmes diffèrent par leur nature, autant ils diffèrent aussi par le caractère des arguments employés dans chacun d'eux et par la rigueur des raisonnements. D'un côté, ce sont seulement des vérités reconnues ; de l'autre, ce sont surtout des raisons d'opportunité qui jouent le rôle décisif. A la question du pourquoi de l'intérêt, il n'y a qu'*une seule* réponse vraie dont chacun doit reconnaître l'exactitude par l'emploi correct des lois de la pensée. Au contraire, la question de savoir si l'intérêt est juste, avantageux et utile, reste, dans une large mesure, une affaire d'appréciation. Ici, l'argumentation la plus concluante pourra bien convaincre de nombreux contradicteurs, mais elle n'arrivera jamais à les convertir tous. Supposons, par exemple, qu'on puisse démontrer par les meilleurs arguments qu'une élévation de l'intérêt du capital entraine inévitablement une diminution du bien-être du peuple. Cette démonstration sera sans effet sur celui qui estime le bien-être du peuple comme peu important, pour cette raison, par exemple, que la vie humaine ne dure qu'un moment quand on la compare à l'éternité et parce que la richesse matérielle qui a sa source dans l'intérêt, est plutôt contraire que favorable à l'obtention des biens éternels.

Il est de toute prudence de traiter absolument à part, même dans une recherche scientifique, deux problèmes si foncièrement différents. A la vérité, ils sont, le fait n'est pas niable, étroitement liés. Par exemple, il n'y a rien de mieux, à mon sens, pour bien juger du caractère avantageux de l'intérêt que de connaître exactement les causes qui le produisent. Mais la connexité des deux problèmes, si elle permet de relier leurs résultats

respectifs, n'autorise pas à les étudier concurremment.

Cette façon de faire, au contraire, serait dangereuse au point de vue de la rigueur des solutions à donner à chacun des deux problèmes, et cela pour plusieurs raisons.

D'abord, il intervient normalement dans la question politico-sociale toutes sortes de désirs, de tendances et de passions. Si les deux problèmes étaient étudiés en même temps, ces mobiles pénétreraient par trop facilement sur le terrain du problème théorique et, par leurs poids, feraient pencher injustement l'un des plateaux de la balance, peut-être celui qui aurait été le plus léger si l'on n'avait pesé que des raisons. On croit facilement ce qu'on désire, dit un vieux proverbe plein de justesse. Mais si, par contre, la solution donnée au problème théorique est inexacte, celle du problème politico-social en subira naturellement le contre-coup.

Ensuite, l'étude commune des deux questions entraîne encore le danger continuel de faire un usage illogique d'arguments logiques en eux-mêmes. En effet, si l'on confond ou si l'on réunit les deux problèmes pour les étudier et les résoudre simultanément, on confondra très facilement les arguments relatifs à chacun d'eux et tous auront ainsi quelque influence sur le jugement total, c'est-à-dire que des motifs d'opportunité détermineront en partie le jugement qu'on émettra sur les causes du phénomène de l'intérêt. Cela est certainement mauvais. Ou bien encore, des considérations purement théoriques exerceront une influence partielle sur le jugement relatif à l'excellence de l'institution de l'intérêt. Cela peut être mauvais. La confusion des deux problèmes peut, par exemple, amener facilement celui qui considère l'existence de l'intérêt comme ayant des conséquences favorables pour le rendement de la production nationale, à approuver plus volontiers une théorie plaçant la cause de l'intérêt dans la force productive du

capital. Elle peut encore conduire celui dont la théorie fait provenir l'intérêt du capital d'une retenue effectuée sur le produit du travail grâce aux rapports antagonistes du capital et du travail, à condamner sans plus l'existence de l'intérêt et à vouloir sa suppression. Ces deux façons de raisonner sont aussi mauvaises l'une que l'autre. Que l'existence de l'intérêt ait des conséquences utiles ou nuisibles à la production, cela n'a absolument rien de commun avec la question de savoir pourquoi l'intérêt existe. La connaissance de l'origine de l'intérêt n'a absolument rien à faire avec la question du maintien ou de la suppression de l'intérêt. Que cette origine soit ce qu'elle veut, qu'elle soit même très impure, on ne doit se décider pour la suppression de l'intérêt que si cette suppression est favorable à l'augmentation du bien-être légitime du peuple.

Beaucoup d'auteurs n'ont pas pris la précaution de traiter à part dans leur discussion ces deux problèmes si différents. Quoique cette circonstance ait été la cause de beaucoup d'erreurs, de méprises et de préjugés, nous n'avons guère le droit de nous en plaindre. C'est en effet le problème pratique de l'intérêt qui a provoqué l'étude scientifique du problème théorique. Par la confusion des deux problèmes, le problème théorique a été étudié, il est vrai, dans des conditions défavorables à la découverte de la vérité ; mais, sans cette confusion, beaucoup d'écrivains excellents ne l'auraient pas traité du tout. Il n'en est que plus important de tirer profit pour l'avenir de l'expérience du passé.

C'est à dessein que, dans ce qui suit, j'ai limité ma tâche à l'histoire critique du problème *théorique* de l'intérêt. J'essaierai d'exposer dans leur ordre historique les tentatives scientifiques qui ont eu pour but de déterminer la nature et l'origine de l'intérêt du capital. J'essaierai aussi de déterminer par un examen critique le degré d'exactitude des diverses opinions émises à ce

sujet. Par contre, mon travail ne contiendra d'opinions relatives à la légitimité, à l'utilité et aux avantages de l'intérêt, que dans la mesure où cela sera indispensable pour permettre d'extraire de ces opinions les germes théoriques qu'elles contiennent.

Malgré cette limitation volontaire, les matériaux ne me manqueront pas plus pour la partie historique que pour la partie critique. La question de l'intérêt du capital a donné naissance, en effet, à un tel nombre de travaux qu'il existe peu de branches de la littérature économique aussi riches et il n'en est aucune qui présente de nos jours une aussi grande diversité d'opinions. Ce n'est ni une, ni deux, ni trois théories de l'intérêt, mais une bonne douzaine qui témoignent du zèle avec lequel les économistes se sont adonnés à l'étude de ce remarquable problème.

Que ces efforts aient été aussi heureux qu'ils ont été ardents, c'est ce dont on peut douter avec quelque raison. En fait, aucune des nombreuses opinions émises sur la nature et l'origine de l'intérêt n'a pu obtenir l'approbation générale. Chacune de ces théories a été pleinement acceptée par un nombre plus ou moins grand de théoriciens. Cependant chacune d'elles a laissé suffisamment de doutes pour que son triomphe n'ait pas été complet. D'autre part, certaines théories, qui n'avaient réuni que de faibles minorités, ont été assez résistantes pour ne pas disparaître complètement. Si bien que la théorie de l'intérêt du capital présente actuellement un ensemble varié d'opinions absolument différentes, dont aucune n'est en état de l'emporter, mais ne veut pas s'avouer vaincue. Pour tout observateur impartial, leur multiplicité seule montre quelle somme d'erreurs elles doivent nécessairement contenir.

Peut-être réussirai-je à hâter quelque peu une unification qui, aujourd'hui encore, semble fort éloignée.

Avant de pouvoir aborder la question que je me suis posée, je dois m'entendre avec le lecteur sur quelques notions et quelques distinctions dont nous aurons souvent besoin dans la suite.

Dans la terminologie, malheureusement trop peu uniforme de notre science, le mot *capital* possède de nombreuses significations. Au cours de cette étude critique le mot capital signifiera toujours *un ensemble de moyens d'acquisition produits par l'homme*, c'est-à-dire un ensemble de richesses dues à une production antérieure et destinées, non à la consommation immédiate, mais à l'obtention de richesses nouvelles. En dehors du capital défini de cette façon, il existe par conséquent encore, d'une part, les objets de consommation immédiate, de l'autre, la terre.

Je veux tout d'abord justifier par deux raisons pratiques la préférence que j'ai donnée à cette notion du capital. D'abord, je respecte ainsi la façon de parler de la majorité des écrivains dont j'ai à exposer les opinions. Ensuite, cette restriction de la notion du capital correspond mieux à notre problème tel que nous l'avons délimité. Nous n'avons pas, en effet, l'intention d'étudier la théorie de la rente foncière, mais simplement d'expliquer théoriquement l'acquisition des richesses faite à l'aide d'un ensemble de biens quelconques, exception faite pour la terre. Je me réserve de développer plus à fond la notion du capital dans la partie dogmatique de mon ouvrage (IIe volume).

Comme on le sait, il y a lieu d'introduire une distinction dans la définition générale du capital. Il faut distinguer le capital social du capital individuel. Le premier comprend les moyens d'acquisition de la société et rien qu'eux ; le second comprend les moyens d'acquisition de l'individu, c'est-à-dire les biens à l'aide desquels il en acquiert d'autres, sans s'inquiéter de savoir si les premiers sont, au point de vue social, des moyens d'acquisition

ou de jouissance, des biens productifs ou consomptibles. Par exemple, les livres d'une bibliothèque de prêt rentrent dans la notion du capital individuel et non dans celle du capital social. Ce dernier se confond exactement — si l'on fait abstraction des quelques objets de consommation immédiate prêtés gratuitement à l'étranger — avec les *moyens de production fabriqués* du pays.

La théorie de l'intérêt doit s'occuper de ces deux formes du capital. Elle devrait, à vrai dire, puisque l'intérêt représente une forme de l'acquisition individuelle des biens, s'occuper avant tout du capital individuel. Cependant, des circonstances particulières ont fait que, dans la plupart des discussions relatives au problème de l'intérêt, le capital social se place également au premier plan. J'aurai toujours ce dernier en vue quand j'emploierai le mot capital sans qualificatif.

J'appellerai *rente du capital* ou *intérêt du capital* le revenu provenant du capital, le mot intérêt étant pris dans son sens général.

L'intérêt du capital se présente, lui aussi, sous différentes formes.

Il faut distinguer d'abord entre l'intérêt brut du capital et l'intérêt net du capital. Le premier représente un ensemble de revenus hétérogènes ne formant un tout qu'extérieurement. Il comprend le rendement brut de l'emploi du capital, rendement dans lequel, à côté du véritable intérêt du capital, se trouve habituellement une part pour la partie consommée du capital, puis pour toutes sortes de dépenses courantes : frais de réparation, primes d'assurance, etc. C'est ainsi que le loyer perçu par le propriétaire d'une maison pour les logements qu'il loue est un intérêt brut. Pour déterminer le revenu net contenu dans cet intérêt brut, il faut en retrancher ce qui est nécessaire pour couvrir les dépenses courantes d'entretien et la réédification future de la maison, qui s'use avec le temps.

Le revenu net est précisément ce qui reste du rendement brut quand on a retranché les éléments hétérogènes. C'est naturellement l'intérêt net du capital que la théorie de l'intérêt doit expliquer.

Il y a ensuite à distinguer entre l'intérêt *originaire* et l'intérêt *stipulé* ou *intérêt du prêt* du capital.

Lorsqu'on emploie un capital à la production, l'utilité de celle-ci se manifeste par ce fait que l'ensemble des produits fabriqués avec son aide possède normalement une valeur plus grande que l'ensemble des matières employées à les produire. L'augmentation de valeur forme le *profit du capital* ou, comme nous dirons, l'*intérêt originaire du capital*.

Mais le possesseur de capitaux renonce souvent à gagner lui-même l'intérêt originaire du capital. Il préfère abandonner à d'autres l'utilisation temporaire de ses capitaux en échange d'une compensation déterminée. Celle-ci porte dans la langue courante des noms divers. Elle s'appelle loyer ou fermage, quand le capital cédé se compose de biens durables. Elle se nomme intérêt, lorsque le capital consiste en biens consomptibles ou fongibles. On peut faire rentrer toutes ces variétés sous la désignation unique d'*intérêt stipulé du capital* ou d'*intérêt du prêt*.

Tandis que la notion de l'intérêt du prêt est absolument simple, celle de l'intérêt originaire du capital a besoin d'être définie de façon plus précise. On peut, en effet, se demander avec raison si tout le profit qu'un entrepreneur retire de la production doit être mis au compte de son capital. Sans aucun doute, cela n'est pas le cas si l'entrepreneur a occupé dans sa propre entreprise la place d'un ouvrier. Dans ce cas, certainement, une partie du « profit » constitue simplement le salaire du travail de l'entrepreneur. Mais, même s'il ne prend pas personnellement part à l'acte de la production, il y contribue par une certaine quantité d'efforts personnels ; en prenant

part à la direction intellectuelle, en s'occupant des projets relatifs à l'affaire ou, tout au moins, en faisant cet acte de volonté qui consiste à disposer de ses moyens de production en faveur d'une industrie déterminée. Il y a maintenant lieu de se demander s'il ne faut pas, en conséquence, distinguer deux parties dans le gain total provenant de l'entreprise. L'une, le profit du capital, qu'il faudrait considérer comme provenant du capital engagé, et l'autre qu'il faudrait regarder comme provenant de l'activité déployée par l'entrepreneur.

Les opinions sont partagées sur ce point. La plupart des économistes font cette distinction. Ils extraient du gain total de l'entrepreneur une part qu'ils considèrent comme étant le profit du capital et une autre qu'ils dénomment profit de l'entrepreneur. Naturellement, on ne peut point déterminer dans chaque cas particulier et avec une exactitude mathématique dans quelle mesure le facteur matériel, le capital, et le facteur personnel, l'activité de l'entrepreneur, ont contribué à la formation du profit total. Pour arriver cependant à délimiter ces deux parties par des chiffres, on prend comme terme de comparaison ce qui se passe dans d'autres circonstances, c'est-à-dire qu'on regarde ce qu'un capital d'une valeur donnée rapporte généralement. Le plus simple est de voir quel est le taux de l'intérêt généralement rapporté dans le pays par un capital prêté dans des conditions de parfaite sécurité. On considère alors comme intérêt du capital la fraction du profit total obtenue en calculant d'après ce taux ce que rapporterait le capital engagé dans l'entreprise. Le reste est considéré comme étant le profit de l'entrepreneur et attribué à l'activité de celui-ci. Si, par exemple, une entreprise dans laquelle on a engagé 100.000 francs produit un profit annuel de 9.000 francs et si le taux ordinaire de l'intérêt dans le pays est de 5 0/0, on regarde le profit du capital comme

étant de 5.000 francs et celui de l'entrepreneur comme s'élevant à 4.000 francs.

D'autres économistes, appartenant surtout à la nouvelle école, considèrent, au contraire, cette division comme inadmissible et pensent que le profit de l'entrepreneur fait partie intégrante du profit du capital (1).

Le fait de décider laquelle de ces deux opinions est la bonne, forme l'objet d'un problème spécial non moins difficile : le problème du profit de l'entrepreneur. Les difficultés qui entourent le problème de l'intérêt sont si considérables qu'on ne peut m'astreindre à les augmenter encore en compliquant l'objet spécial de notre étude d'un autre sujet difficile. J'éviterai donc à dessein d'aborder et de résoudre la question du profit de l'entrepreneur. Je ne considérerai comme intérêt du capital que ce qui est considéré comme tel par tous les partis, à savoir l'intérêt stipulé du capital (2) et la fraction du profit « originaire » qui correspond à l'intérêt du capital calculé d'après les usages locaux. Quant à discuter si ce qu'on appelle profit de l'entrepreneur constitue ou non une partie du profit du capital, je la laisserai à dessein en suspens. Les choses sont heureusement telles que je puis procéder ainsi sans inconvénients pour notre étude : car les phénomènes ayant manifestement les caractères de l'intérêt sont, même en mettant les choses au pis, de beaucoup les plus nombreux et les plus caractéristiques. On peut donc, en toute sécurité, étudier en eux la nature et l'origine de l'intérêt sans devoir résoudre au préalable la question de délimitation que je viens d'indiquer.

Il va sans dire que je ne pense pas avoir expliqué complètement ou même très correctement ce qu'est la théorie du capital par les remarques concises qui précè-

(1) Sur toute cette question, voir surtout Pierstorff, *Die Lehre von Unternehmergewinn*, Berlin 1875.

(2) Naturellement dans la mesure où il constitue un intérêt net.

dent. Mon seul but était d'ailleurs d'établir le plus rapidement possible une terminologie pratique qui nous permît de nous entendre dans la partie historique et critique du présent travail.

CHAPITRE II

L'OPPOSITION DE LA PHILOSOPHIE ANCIENNE ET DES CANONISTES A L'INTÉRÊT DU PRÊT

En règle générale, non seulement notre connaissance des choses, mais encore les problèmes que nous nous posons à leur sujet, se développent progressivement. Il nous arrive très rarement de voir toute l'étendue d'un phénomène et la totalité des cas particuliers qu'il peut présenter dès la première fois qu'il fixe notre attention et d'en faire de suite l'objet d'une étude complète. Le plus souvent c'est un phénomène isolé particulièrement frappant qui attire sur lui l'attention. On arrive seulement peu à peu à reconnaître que d'autres faits moins frappants sont du même ordre et à les faire entrer eux aussi dans le problème. C'est ainsi que les choses se sont passées pour le phénomène de l'intérêt du capital. C'est seulement sous forme d'intérêt du prêt qu'il est d'abord devenu l'objet d'un problème. On a disserté quelque 2.000 ans sur la nature de l'intérêt du prêt avant de considérer comme également nécessaire d'élucider le comment et le pourquoi de l'intérêt originaire du capital, c'est-à-dire avant de donner au problème de l'intérêt du capital son étendue naturelle et complète.

Et cela est très compréhensible L'intérêt du capital provoque surtout la réflexion, parcequ'il provient sans

travail d'un bien procréateur, toujours aussi productif. Cette propriété caractéristique appartient si nettement à l'intérêt du prêt, surtout quand celui-ci consiste en argent, par lui-même improductif, qu'elle a dû frapper même en l'absence d'observation méthodique et provoquer l'investigation. L'intérêt originaire du capital, au contraire, quoique n'étant pas le fruit du travail, est cependant produit avec le concours du travail du capitaliste entrepreneur. Une observation superficielle pouvait facilement confondre les deux choses ou du moins ne pas les distinguer assez nettement pour reconnaître, dans l'intérêt originaire du capital, le fait étrange d'un gain non dû au travail. Pour arriver à cette distinction et généraliser en conséquence le problème de l'intérêt, il fallait que le capital et ses applications à la vie économique se fussent d'abord beaucoup plus développés. Il fallait aussi qu'on en fût arrivé à approfondir d'une façon systématique les sources du revenu en ne se bornant pas à la découverte des faits patents, mais en mettant également à jour les formes moins frappantes du phénomène. Ces conditions ne furent réalisées que quelques milliers d'années après qu'on se fût étonné pour la première fois de voir « l'argent improductif donner naissance à l'intérêt du prêt ».

Dans l'histoire du problème de l'intérêt, il y a tout d'abord une période très longue pendant laquelle l'intérêt du prêt, et plus particulièrement encore, l'intérêt du prêt d'argent est le seul étudié. Cette époque commence dès la plus haute antiquité et va jusqu'au XVIIIe siècle de notre ère. Elle est remplie par deux opinions contradictoires. La première et la plus ancienne est hostile à l'intérêt du prêt, la seconde, au contraire, lui est favorable. La lutte entre ces deux opinions est du plus haut intérêt pour l'histoire de la civilisation ; elle a exercé sur le développement pratique de la vie économique et juridique une influence considérable dont les

traces sont encore nombreuses aujourd'hui. Mais au point de vue du développement du problème théorique de l'intérêt, cette période tout entière a été peu fertile, malgré sa longue durée et le nombre énorme des écrivains qu'elle comprend. La lutte n'eut point en effet pour objet le fond même du problème de l'intérêt, mais, comme nous allons le voir, une question connexe et secondaire. Pendant cette période, la théorie a été beaucoup trop subordonnée à la pratique. Il ne s'agissait pas tant, pour la plupart des auteurs, de déterminer la nature de l'intérêt pour elle-même, que de trouver une base théorique acceptable pour une opinion fondée sur des considérations religieuses, morales ou politiques et attribuant à l'intérêt un caractère bon ou mauvais. Cette lutte fut surtout intense au moment où la scolastique atteignit son apogée. On conçoit donc que la connaissance de l'objet de la discussion ne se soit pas développée en raison du nombre des arguments et des contre-arguments invoqués.

Je serai donc très bref sur cette phase primordiale du développement de notre problème. Je le puis d'autant mieux qu'il existe déjà sur ce sujet des travaux nombreux, et pour la plupart excellents, dans lesquels le lecteur trouvera beaucoup plus de détails qu'il n'est nécessaire d'en fournir ici, étant donné le but que nous poursuivons (1). J'exposerai tout d'abord l'opinion hostile à l'intérêt du prêt.

(1) Parmi les nombreux ouvrages traitant de l'intérêt et de l'usure dans l'antiquité, je citerai : Bohmer, *Jus ecclesiasticum Protestantium*, Halle 1736, tome V, chap. 19 ; Rizy, *Ueber Zinstaxen und Wuchergesetze*, Vienne 1859, Wiskemann, *Darstellung der in Deutschland zur Zeit der Reformation herrschenden nationalökonomischen Ansichten* (*Preisschriften der fürstl. Jablonowskischen Gesellschaft*, tome X, Leipzig 1861), Laspeyres, *Geschichte der volkswirthschaftlichen Ansichten der Niederländer* (tome XI de la revue précédente. Leipzig 1863); Neumann, *Geschichte des Wuchers in Deutschland*, Halle 1865, Funk, *Zins und Wucher*, Tubingen 1868, Knies, *Der Kredit*, 1re partie, Berlin 1876, p. 328 et s. Consulter surtout les remarquables travaux d'Ende-

Comme Roscher l'a fort bien remarqué, le prélèvement de l'intérêt provoque régulièrement une vive répugnance pendant les périodes inférieures de civilisation économique. Le crédit productif est alors peu développé ; presque tous les prêts consistent en objets consomptibles et le plus souvent de première nécessité. Le débiteur est généralement pauvre et le créancier riche. Aussi ce dernier apparaît-il sous les traits haïssables d'un homme extorquant sous forme d'intérêt une partie du peu que possède le pauvre afin d'augmenter la surabondance de ses biens. L'antiquité, malgré un certain degré de développement économique, n'a cependant jamais beaucoup développé le crédit. Il n'est donc pas étonnant qu'elle se soit montrée excessivement hostile à l'intérêt du prêt. Après l'anéantissement de la civilisation romaine, le moyen-âge chrétien était revenu en arrière au point de vue économique comme à beaucoup d'autres. Il n'est donc pas surprenant qu'il ait été, lui aussi, très hostile à l'intérêt du prêt.

On trouve dans les deux périodes des témoignages probants de cette répulsion.

Les témoignages de l'hostilité des anciens contre l'intérêt sont passablement nombreux mais ont peu d'importance au point de vue du développement historique des doctrines. Ils consistent d'abord en actes législatifs défendant le prélèvement de l'intérêt, actes dont certains sont restés fort longtemps en vigueur (1). Ils

mann sur la doctrine économique canonique : *Die national-ökonomischen Grundsätze der kanonistischen Lehre*, Iena 1863, et *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirthschafts-und Rechtslehre*, Berlin, tome I, 1874, tome II, 1883.

(1) Par exemple, la défense de prêter à intérêt de la loi mosaïque qui, à la vérité, ne s'applique qu'aux prêts entre juifs et non à ceux entre juifs et étrangers, *Exodus*, 28,25 ; *Leviticus* 25,35-37 ; *Deuteronomium*, 23, 19-20. A Rome, après que les XII tables eurent permis l'« unciarium fœnus », la loi Genucia (1322 *a.* J. C.) défendit formellement le prêt à intérêt entre citoyens romains. Cette interdiction fut étendue plus tard aux « socii » et aux transactions avec les habitants des

consistent ensuite en aphorismes plus ou moins occasionnels d'écrivains philosophiques.

Les interdictions du prêt à intérêt indiquent évidemment une conviction forte et très répandue au sujet des inconvénients pratiques du prélèvement de l'intérêt. Cependant elles n'ont guère eu de bases théoriques définies, ou bien ces bases ne sont point parvenues jusqu'à nous. Les philosophes, comme Platon, Aristote, les deux Caton, Cicéron, Sénèque, Plaute, etc., ont habituellement effleuré si rapidement la question du prélèvement de l'intérêt qu'ils n'ont donné aucune base théorique au jugement défavorable qu'ils ont émis sur son compte. Souvent, d'ailleurs, le contexte est tel qu'on se demande s'ils ont combattu le prélèvement de l'intérêt en lui-même ou seulement l'excès de celui-ci. Dans le premier cas, il reste encore à décider s'ils sont adversaires de ce prélèvement, parce qu'ils le considèrent comme entaché d'une souillure spéciale ou simplement parcequ'il a pour conséquence générale d'entretenir la richesse qu'ils abhorrent (1).

provinces par les lois Sempronia et Gabinia. Voyez Knies, *op. cit.*, p. 328, et les écrivains cités en cet endroit.

(1) Je réunis ici quelques-uns des passages les plus célèbres.

Platon, *De legibus*, V. 742 : « Il ne faut pas déposer d'argent chez ceux en qui l'on n'a pas confiance ni leur en prêter à intérêt.

Aristote, *Morale à Nicomaque*, IV 1 : «... ceux qui exercent des métiers indignes d'un homme libre et bien élevé : les proxénètes et leurs semblables, *les usuriers, qui prêtent de faibles sommes à gros intérêts*, car tous gagnent leur argent par des procédés qu'ils ne devraient pas employer et gagnent plus qu'ils ne devraient ». (Voir plus loin un autre passage d'Aristote).

Caton l'ancien, dans Cicéron, *De officiis*, II, à la fin : « Ex quo genere comparationis illud est Catonis senis : A quo cum quaereretur, quid maxime in re familiari expediret, respondit, Bene pascere. Quid secundum ? Satis bene pascere. Quid tertium ? Male pascere. Quid quartum ? Arare. Et, cum ille, qui quaesierat, dixisset, *quid foenerari? Tum Cato : quid hominem, inquit, occidere?* »

Caton le jeune, *De re rustica* : « Majores nostri sic habuerunt et ita in legibus posuerunt, *furem dupli condemnare, foenoratorem quadrupli*. Quanto pejorem civem existimarunt foeneratorem quam furem, hinc licet existimari ».

A mon avis, il n'existe qu'un passage de la littérature ancienne ayant une valeur intrinsèque au point de vue de l'histoire des théories, parcequ'il permet de reconstituer une opinion nette de son aûteur sur la nature économique de l'intérêt du capital. C'est le passage tant cité du premier livre de la *Politique* d'Aristote, où celui-ci s'exprime de la façon suivante : « Celle-ci (la façon d'accumuler la fortune), comme on l'a dit, se présente sous deux formes, l'une commerciale, l'autre domestique. Cette dernière est considérée comme nécessaire et comme louable. Celle qui repose sur le trafic, au contraire, est blâmable au point de vue de la justice, parcequ'elle n'est point naturelle, mais repose sur l'exploitation mutuelle. C'est très justement qu'on hait l'usurier. Il tire en effet son gain de l'argent lui-même et n'emploie pas l'argent à l'usage auquel il est destiné. Car on l'a inventé pour faciliter l'échange des marchandises. Comme l'intérêt s'ajoute à l'argent, on lui a donné le nom de τόκος, parceque les petits sont semblables à leurs parents. L'intérêt est l'argent de l'argent, si bien que, de tous les commerces, l'usure est le plus contraire à la nature ». Le principe dogmatique de ce jugement peut être résumé ainsi : L'argent est, par nature, incapable de porter des fruits. Le gain que le créancier retire de son prêt ne peut donc être le produit de la force économique propre de l'argent, mais provient seulement du préjudice causé au débiteur (ἐπ' ἀλλήλων ἐστιν). L'intérêt est donc le fruit d'une exploitation abusive et injuste.

Plaute, *Mostellaria*, acte III, scène I : « Videturne obsecro hercle idoneus, Danista qui sit ? *genus quod improbissimum est...*, Nullum edepol hodie genus est hominum tetrius, nec minus bono cum jure quam Danisticum. »

Sénèque, *De beneficiis*, VII, 10 : « ...quid enim ista sunt, quid fenus et calendarium et usura, nisi humanæ cupiditatis extra naturam quæsita nomina ? ... quid sunt istæ tabellæ, quid computationes et venale tempus et sanguinolentæ centisimæ ? voluntaria mala ex constitutione nostra pendentia, in quibus nihil est, quod subici oculis, quod teneri manu possit, inanis avaritiæ somnia ».

Si les écrivains de l'antiquité payenne n'ont pas approfondi davantage la question de l'intérêt du prêt, c'est incontestablement parcequ'elle avait perdu à leur époque son caractère pratique. Avec le temps, l'autorité publique s'était réconciliée avec le prélèvement de l'intérêt ; elle l'avait d'abord toléré, puis formellement sanctionné en le taxant légalement (1). En fait, les rapports économiques étaient devenus trop compliqués pour pouvoir se contenter du crédit gratuit, qui, par la nature des choses, doit toujours être assez limité. Les gens d'affaires et les praticiens étaient certainement tous partisans de l'intérêt. Dans ces conditions, il était superflu d'écrire en sa faveur et tout à fait inutile de le combattre. Cet état des choses s'accorde très bien avec le fait que les seuls endroits où l'on blâme, avec résignation, le prélèvement de l'intérêt ce sont les œuvres des philosophes.

Les écrivains de l'époque chrétienne eurent incomparablement plus d'occasions d'approfondir la question de l'intérêt du prêt. Les temps difficiles qui précédèrent et qui suivirent la chute de l'empire romain avaient eu aussi leur contre-coup sur le terrain économique. Il en était naturellement résulté une recrudescence d'hostilité contre l'intérêt. L'esprit chrétien y contribua aussi. L'exploitation de pauvres débiteurs par de riches créanciers devait paraître particulièrement haïssable à ceux dont la religion enseignait le mépris des biens de ce monde et professait que la douceur et la pitié sont deux des plus grandes vertus. Mais la raison la plus importante, c'est qu'on avait trouvé dans le Nouveau Testament certains passages qui, d'après l'interprétation générale, semblaient contenir une interdiction divine de prélever l'intérêt. Tel est notamment le cas pour le passage devenu célèbre de l'évangile selon Saint-Luc :

(1) Voir Knies, *op. cit.*, p. 330 et s.

« Mutuum date nihil inde sperantes » (1). Le puissant soutien que les adversaires de l'intérêt trouvèrent ainsi dans les prescriptions de l'autorité divine leur donnèrent de nouveau la force de faire modifier la législation dans leur sens. L'Eglise chrétienne y contribua et sut rendre peu à peu légale l'interdiction de l'intérêt. Le prélèvement de l'intérêt fut d'abord interdit par la religion seule et rien qu'aux ecclésiastiques. Puis l'interdiction fut étendue à tous les laïques, mais seulement encore par l'Eglise. Enfin la législation civile elle même céda à l'influence de l'Eglise et approuva sa loi sévère en abandonnant le droit romain (2).

Ce changement donna pendant 1500 ans une riche pâture à la littérature hostile à l'intérêt. Les vieux philosophes païens avaient pu répandre leurs blâmes dans le monde sans leur donner une base bien certaine, n'ayant ni le désir ni le pouvoir de leur donner la suite qu'ils comportaient. Leur jugement, considéré comme une opinion platonique et idéaliste, eut trop peu de poids dans le monde pratique pour être sérieusement attaqué et pour avoir besoin d'être énergiquement défendu. Mais, maintenant, la chose était devenue pratique. Il s'agit d'abord d'aider au triomphe de la parole de Dieu sur la terre et, lorsque ce résultat fut obtenu, la justice des nouvelles lois dut être défendue contre les attaques qui se produisirent bientôt. Cette tâche incomba naturellement aux théologiens et aux juristes de l'Eglise. C'est ainsi que naquit une littérature relative à l'intérêt du prêt. Elle accompagna l'interdiction canonique de l'intérêt depuis ses origines les plus anciennes jusqu'à ses dernières manifestations, en plein milieu du XVIIIe siècle.

Le caractère de cette littérature subit, vers le XIIe siè-

(1) Evangile selon St Luc, VII, 32. Voir sur le vrai sens de ce passage : Knies, *op. cit.*, p. 333 et s.

(2) Sur l'extension de l'interdiction de l'intérêt voir Endemann, *National-ökonomische Grundsätze*, p. 8 et s. ; *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirthschafts-und Rechtslehre* p. 10 et s.

cle, une modification remarquable. Avant cette époque, la question de l'intérêt avait surtout été traitée par les théologiens et présentée d'une manière essentiellement théologique. Pour prouver l'injustice de l'intérêt du prêt, on invoquait Dieu et ses révélations, on s'appuyait sur des passages de l'écriture sainte, sur l'obligation d'aimer son prochain, d'être juste, etc. Il arrivait bien rarement qu'on eût recours à des considérations juridiques ou économiques, et elles étaient alors de la plus grande banalité. Ce sont les Pères de l'Eglise qui ont approfondi le plus la question et ils ne l'ont pas beaucoup fait (1).

A partir du XII[e] siècle, au contraire, la discussion acquit une base scientifique de plus en plus large. Aux arguments autoritaires tirés de la révélation s'ajoutèrent des appels à l'autorité des Pères de l'Eglise, des canonistes et des philosophes, même païens. On tira des arguments du *jus divinum*, du *jus humanum* et aussi du *jus naturale*. Cette dernière circonstance est particulièment importante pour nous, puisque le *jus naturale* s'occupe du côté économique de la question. Aussi, à côté des théologiens, on vit de plus en plus les juristes, d'abord les canonistes, puis les légistes, prendre part à la discussion.

Cette étude bien plus scrupuleuse et bien plus complète de la question de l'intérêt trouve sa principale raison d'être dans le fait que l'interdiction de l'intérêt devenait de plus en plus gênante et avait besoin d'être plus énergiquement défendue contre l'opposition du commerce qu'elle entravait. Au début de l'interdiction de l'intérêt, le développement économique était encore assez faible pour que cette interdiction pût être facilement supportée. En outre, elle avait si peu d'autorité que, dans la pratique, on ne courait pas grand risque à l'enfreindre. Mais plus tard, non seulement le dévelop-

(1) Voir plus loin.

pement économique rendit de plus en plus grand le besoin du crédit et de plus en plus oppressive l'interdiction de l'intérêt, mais il renforça cette interdiction elle-même. En effet, au fur et à mesure que les contraventions devinrent plus nombreuses et plus importantes, les peines infligées, tant par le pouvoir ecclésiastique que par le pouvoir civil, devinrent plus nombreuses et plus fortes. Aussi les conflits entre l'interdiction de l'intérêt et le monde économique devinrent-ils doublement nombreux et doublement graves. Le soutien le plus naturel de l'interdiction, l'opinion publique, qui, au début, l'avait si bien servie, commençait à fléchir et il n'en devenait que plus urgent de renforcer l'interdiction par une théorie. C'est la science naissante qui la lui fournit (1).

La littérature économique relative à l'intérêt est, dans la première période, presque sans valeur au point de vue doctrinal. Les considérations théologiques et morales ne vont guère au-delà de la simple énonciation du caractère détestable du prélèvement de l'intérêt et ne sont guère autre chose que des preuves par autorité (2).

(1) Endemann, *Studien*, pp. 11-13, 15 et s.

(2) Pour donner, en passant, au lecteur une idée de la façon dont les Pères de l'Eglise traitaient la question, je réunis ici quelques-uns des passages les plus fréquemment cités : Lactantius, lib. 5, *Divin. Inst.*, c. 18, dit en parlant d'un homme juste : « Pecuniæ si quam crediderit, non accipiet usuram : ut et beneficium sit incolume quod succurrat necessitati, et abstineat se prorsus alieno, in hoc enim genere officii debet suo esse contentus, quem opporteat alias ne proprio quidem parcere, ut bonum faciat. *Plus autem accipere, quam dederit, injustum est.* Quod qui facit, insidiatur quodam modo, ut ex alterius necessitate prædetur. » Ambrosius, *De bono mortis*, c. 12 : « *Si quis usuram acceperit, rapinam facit*, vita non vivit ». Le même, *De Tobia*, c. 3 : « Talia sunt vestra, divites, beneficia. Minus datis, et plus exigitis. Talis humanitas, ut spolietis etiam dum subvenitis. Fœcundus vobis etiam pauper est ad quæstum. Usurarius est egenus, cogentibus nobis, habet quod reddat : quod impendat, non habet » ; Et plus loin, c. 14 : « ... Ideo audiant quid lex dicat : *Neque usuram*, inquit, *escarum accipies, neque omnium rerum.* » Chrysostomus, *cap. Mathaei* 17, *Homil.* 56 : « Noli mihi dicere, quæso,

Pendant la seconde période, la littérature hostile à l'intérêt devient plus importante, quoique cette importance ne soit proportionnée ni au nombre des écrivains ayant abordé la question, ni au nombre respectable des arguments qu'ils ont trouvés contre l'intérêt (1). Car, après que certains écrivains eurent écrit d'une façon originale, les autres ne firent guère que les répéter servilement, et l'ensemble des arguments réunis par les premiers ne fut bientôt plus qu'un legs inviolable se transmettant d'un écrivain à l'autre. Le plus grand nombre de ces arguments sont des preuves par autorité ou des considérations morales ou bien sont absolument insignifiants. Ceux qui peuvent prétendre à quelque intérêt doctrinal sont relativement peu nombreux et, pour la plupart, des conséquences tirées du *jus naturale*.

Si beaucoup de ces arguments semblent très peu démonstratifs à bon nombre des lecteurs d'aujourd'hui, il faut se rappeler que, même à l'époque où ils ont été émis, ils n'étaient pas destinés à convaincre. Ce qu'on devait croire était fixé depuis longtemps. La raison vraiment convaincante c'était la parole par laquelle Dieu, comme on le croyait, avait condamné l'intérêt. Les raisons logiques qu'on recherchait n'étaient guère autre chose qu'une ornementation du motif principal. Ces preuves, n'ayant point à servir de base à la conviction, pouvaient être d'une valeur inférieure (2).

quia gaudet et gratiam habet, quod sibi foenore pecuniam colloces : id enim crudelitate tua coactus fecit... » Augustinus, *Psalmum* 128 : « Audent etiam fœnatores dicere, non habeo aliud unde vivam. Hoc mihi et latro diceret, deprehensus in fauce : hoc et effractor diceret... et leno.. et maleficus ». Le même texte dans Decret. Grat., c. 1, Causa XIV, qu. III : « ... *si plus quam dedisti expectas accipere fœnorator es, et in hoc improbandus non laudandus* ».

(1) Dans un ouvrage paru en 1546, Molinaeus cite un auteur qui n'avait pas réuni moins de 25 (!) arguments contre l'intérêt (*Tract. contract.*, n° 528).

(2) Voir Endemann, *Grundsätze*, pp. 12 et 18.

Je vais citer, en les résumant, celles de ces preuves qui peuvent avoir quelque intérêt pour nous et les justifier par des citations des auteurs qui leur ont donné la forme la plus claire et la plus efficace.

Tout d'abord, nous retrouvons la preuve d'Aristote basée sur la stérilité de l'argent. Seulement, les canonistes font ressortir davantage ce fait important au point vue théorique que l'intérêt vit en parasite sur le produit du travail d'autrui. Gonzalez Tellez dit, par exemple : « ... précisément parceque l'argent n'engendre pas l'argent ; il est donc contre nature de recevoir plus qu'on a prêté, *et il serait plus juste de dire que l'intérêt est plutôt fait de travail que d'argent*, lequel ne produit rien, comme Aristote l'a déjà montré» (1). Covarruvias est encore plus explicite : « Le quatrième motif est que l'argent ne porte point de fruit de lui-même et n'engendre rien ; il est donc illicite et injuste d'accepter quelque chose en plus de la chose prêtée pour l'usage de celle-ci, car ce supplément ne provient pas de l'argent, qui est stérile, *mais bien plutôt du travail d'autrui* » (2).

Un second argument de droit naturel est fourni par la consomptibilité de l'argent et d'autres objets de prêt. Saint Thomas d'Aquin expose cet argument avec beaucoup de profondeur. Il explique que l'usage de certaines choses, du vin et des grains, par exemple, consiste à les consommer. On ne peut donc séparer l'usage d'une telle chose de cette chose elle-même. Aussi, pour transmettre l'usage de cette chose à quelqu'un, doit-on nécessairement lui transmettre la chose elle-même. Pour la même raison, prêter une chose de ce genre à quelqu'un, c'est lui en transmettre la possession. Il serait évidemment injuste de vouloir vendre d'une part le vin et d'autre part l'usage de ce vin. Ce serait vendre deux fois

(1) *Commentaria perpetua in singulos textus quinque librorum Decretalium Gregorii IX*, tome V. c. 3 *de usuris* v. 19 n. 7.
(2) *Variarum resolutionum*, liber III, cap. I, nr. 5.

la même chose ou vendre quelque chose qui n'existe pas. Il est tout aussi injuste de prêter à intérêt une chose de cette espèce. Car c'est demander deux fois le prix d'une seule chose : la restitution d'une chose égale à la chose prêtée et le prix de son usage qu'on appelle intérêt (*usura*). Comme l'usage de l'argent consiste à le consommer ou à le dépenser, les mêmes raisons interdisent d'exiger un certain prix pour l'usage de l'argent (1). Au sens de cette argumentation, l'intérêt apparaît comme un prix capté ou extorqué pour une chose qui, en réalité, n'existe absolument pas : savoir, l'usage propre d'un bien consomptible.

Un troisième raisonnement stéréotypé sur les deux précédents conduit au même résultat. La chose prêtée devient la propriété du débiteur. Le créancier ne peut donc sans injustice tirer profit de l'usage d'une chose qui ne lui appartient plus en se faisant payer un intérêt. C'est ainsi que Gonzalez Tellez dit (2) : «...*car le créancier, en tirant profit de la chose d'autrui, s'enrichit aux dépens d'autrui.*» Vaconius Vacuna est encore plus net : « Donc, celui qui tire profit de cet argent, que ce soit sous forme de pièces de monnaie ou autrement, *prend quelque chose qui ne lui appartient pas et agit absolument comme s'il volait* » (3).

Enfin, un argument très curieux que Thomas d'Aquin, je pense, a introduit le premier dans le trésor de l'argumentation économique, considère l'intérêt comme le prix de vente hypocritement extorqué d'un bien com-

(1) *Summa totius theologiæ*, II. 2, quæst. 78, art. 1. Covarruvias s'exprime exactement de la même façon, *loc. cit.* : « ... accipere lucrum aliquod pro usu ipsius rei, et demum rem ipsam, iniquum est et prava commutatio, *cum id quod non est pretio vendatur*... aut enim creditor capit lucrum istud pro sorte, ergo bis capit ejus æstimationem, vel capit injustum sortis valorem. Si pro usu rei, is non potest seorsum a sorte æstimari, et sic bis sors ipsa venditur. »

(2) *Loc. cit.*

(3) Lib. I nov. declar. jus. civ., c. 14 ; cité dans Bohmer, *Jus eccles.*, Prot. Halæ, 1736, p. 340.

mun à tous, le temps. Les usuriers qui reçoivent, en plus de ce qu'ils ont prêté, le montant de l'intérêt, cherchent un prétexte pour faire paraître avantageuse l'affaire qu'on a conclue avec eux. Le temps le leur fournit. Ils veulent, en effet, qu'on le considère comme la chose qu'ils échangent contre le montant de l'intérêt. Cette façon de voir vient de ce que les usuriers exigent plus ou moins d'intérêt suivant la plus ou moins grande durée du prêt. Or, le temps est un bien commun n'appartenant à personne en particulier, mais également dispensé à tous par Dieu. En donnant du temps en échange du bien qu'il reçoit, l'usurier trompe son prochain auquel le temps appartient comme à lui-même. De plus, il offense Dieu, dont il fait payer le présent gratuit (**1**).

Résumons-nous. Pour les canonistes, l'intérêt du prêt est un revenu que le créancier tire frauduleusement ou par extorsion des ressources du débiteur. Il se fait payer sous forme d'intérêt des fruits que l'argent ne peut pas fournir, puisqu'il est stérile. Il vend un « usage » qui n'existe pas ou un usage qui appartient déjà au débiteur. Enfin, il vend le temps qui appartient également au débiteur, au créancier et à tous les hommes. En un mot, quelle que soit la façon de présenter les choses, l'intérêt apparaît toujours comme un gain parasitaire extorqué ou dérobé au débiteur, qu'on exploite.

Ce jugement ne s'appliquait pas à l'intérêt du capital provenant du prêt de biens durables, par exemple, de maisons, de meubles, etc. Il ne concernait pas davantage le profit originaire du capital résultant d'une mise en valeur directe. Le fait que ce dernier constitue un revenu différent de la rémunération du travail de l'entrepreneur attira peu l'attention, surtout au début de la période, et, même dans ce cas, on ne s'en préoccupa point beaucoup. Cette espèce de profit du capital ne fut point

(1) Thomas d'Aquin, dans *De usuris*, pars I., cap. 4. On a récemment mis en doute l'authenticité de cet écrit.

réprouvée en principe. Le canoniste Zarabella déplore l'existence de l'intérêt du prêt, entre autres raisons parceque les métayers, cherchant « un profit sûr », peuvent être tentés de placer leur argent à intérêt plutôt que de l'employer à la production, ce qui peut nuire à l'alimentation générale (1). Cette façon de voir ne trouve évidemment rien de choquant au fait de placer un capital dans l'agriculture et d'en tirer profit. On n'exigeait même pas que le propriétaire du capital mît personnellement celui-ci en valeur, à condition qu'il n'aliénât point son droit de propriété. Ainsi, le profit du capital provenant d'une participation purement pécuniaire à une entreprise n'était tout au moins pas condamné (2). Le cas où quelqu'un confie à autrui une somme d'argent en s'en réservant la propriété fut élucidé par le rigoureux Thomas d'Aquin. Le prêteur, dit-il, peut accepter sans scrupule le gain produit par son argent. Il en a le droit, « parce qu'il reçoit ainsi le fruit de sa propriété ». Ce gain n'est évidemment pas, ajoute prudemment Thomas d'Aquin, un fruit provenant immédiatement de l'argent, mais celui des choses qu'on a justement troquées contre l'argent (3).

Il arrive assez souvent que les canonistes blâment le profit du capital obtenu par mise en valeur directe. Ce blâme ne s'adresse pas alors au profit du capital en tant que tel, mais à un mode répréhensible de mise en valeur. Il s'agit, par exemple, d'un commerce conduit avec trop d'âpreté au gain ou d'une façon malhonnête ou, encore, du commerce interdit de l'argent, etc.

(1) « Secundo (usura est prohibita) ex fame, nam laborantes rustici praedia colentes libentius ponerent pecuniam ad usuras, quam in laboratione, cum sit *tutius lucrum*, et sic non curarent homines seminare seu metere ». Voir Endemann, *National ækonomische Grundsätze*, p. 20.

(2) Endemann, *Studien*, I, p. 361.

(3) *De usuris*, II pars, cap. IV, qu. 1.

CHAPITRE III

LES DÉFENSEURS DE L'INTÉRÊT DU PRÊT DU XVIe AU XVIIIe SIÈCLE. — LA DÉCADENCE DE LA DOCTRINE CANONIQUE.

La doctrine canonique de l'intérêt avait atteint l'apogée de son prestige depuis le XIIIe siècle environ. Ses principes maintenant incontestés dominaient la législation aussi bien civile qu'ecclésiastique. Au début du XIVe siècle, lors du Concile de Vienne, en 1311, le pape Clément V avait même pu menacer de l'excommunication les autorités civiles qui édicteraient des lois favorables à l'intérêt ou qui n'annuleraient point dans les trois mois les lois de ce genre qui existaient déjà (1). Les lois inspirées par la doctrine canonique ne se contentaient d'ailleurs pas de combattre l'intérêt sous sa forme franche. Grâce à une grande dépense de casuistique ingénieuse, elles avaient aussi trouvé le moyen de poursuivre l'intérêt sous beaucoup de formes, sinon sous toutes les formes détournées auxquelles on recourait pour éluder l'interdiction de l'intérêt (2). La doctrine canonique dominait aussi la littérature, dans laquelle, pendant des siècles, aucune opposition principielle n'osa se faire jour.

Un seul adversaire n'avait jamais été complètement

(1) *Clem. c. un. de usuris*, 5, 5.
(2) Endemann, *Grundsätze*, pp. 9 et s., 21 et s.

maté par la doctrine canonique. C'était la pratique économique. On continuait pratiquement à prélever l'intérêt, malgré tous les châtiments célestes et terrestres dont ce prélèvement était menacé. Tantôt il avait lieu ouvertement, tantôt sous des déguisements multiples imaginés par l'esprit inventif des hommes d'affaires pour échapper aux lois en dépit de la casuistique. Plus la situation économique était florissante dans un pays, plus la pratique réagissait fortement sur la toute puissance de la théorie.

Dans cette lutte, le triomphe resta au parti qui, luttant pour ses intérêts vitaux, était le plus opiniâtre, c'est-à-dire à la pratique.

Déjà à l'époque où la doctrine canonique était encore au faîte de sa puissance, la pratique était arrivée à un résultat qui, malgré son aspect modeste, avait au fond une grande importance. Trop faible encore pour pouvoir engager une lutte ouverte contre le principe de la gratuité du prêt, elle avait su du moins empêcher la législation de suivre ce principe dans toutes ses conséquences pratiques et elle avait obtenu le bénéfice d'un certain nombre d'exceptions directes ou indirectes. Entre autres exceptions directes, on peut citer les privilèges des *montes pietatis*, la tolérance du fonctionnement de certaines banques et l'indulgence très étendue qu'on avait pour les pratiques usuraires des juifs. Par-ci par-là cette indulgence alla même, du moins dans la législation civile, jusqu'à se transformer en une autorisation formelle et légale de prélever des intérêts (1).

Comme exceptions indirectes, il faut citer la constitution de rente, le commerce de change, le contrat de société et surtout la possibilité de faire payer par

(1) D'après les derniers travaux de Endemann (*Studien*, II, p. 383 et s.), il est faux, contrairement à l'opinion courante, que les juifs aient été autorisés par l'Eglise à prêter à intérêt.

le débiteur l'*interesse*, le *damnum emergens* et le *lucrum cessans* pour le retard dans le payement. En réalité, le créancier ne pouvait exiger une indemnité pour l'*interesse* que dans le cas d'un retard dans l'accomplissement des obligations contractuelles, dans le cas d'une *mora* du débiteur. De plus, l'existence et l'importance de l'*interesse* auraient dû être fixées d'avance pour chaque cas particulier. Mais malgré les protestations des canonistes rigoureux, tout s'arrangeait par l'introduction de deux clauses dans le contrat. Par la première, le débiteur laissait au créancier le soin de décider de la *mora*. Par la seconde, les deux contractants s'entendaient à l'avance sur l'importance de la somme à payer au créancier pour l'indemniser de l'*interesse*. Il arrivait donc, pratiquement, que le créancier consentait à un prêt nominalement sans intérêt. Mais comme le débiteur se trouvait toujours habilement mis *in mora*, le créancier recevait, pour la durée totale du prêt, et sous forme d'*interesse*, des intérêts réguliers (1).

Ces résultats pratiques furent enfin suivis de résultats théoriques.

A la longue, ceux qui observaient attentivement les hommes et les choses, durent se demander si, comme les canonistes le pensaient, la résistance continue et croissante de la pratique n'était vraiment due qu'à la méchanceté et à la dureté du cœur humain. Ceux qui prirent la peine d'approfondir la technique des affaires durent s'apercevoir que non seulement la pratique ne voulait pas se laisser priver de l'intérêt, mais qu'elle ne le pouvait pas. Ils durent comprendre que l'intérêt est l'âme du crédit ; que là où celui-ci doit exister à un degré notable, celui-là ne peut être interdit ; que supprimer l'intérêt, c'est supprimer les neuf dixièmes au moins des affaires de crédit ; en un mot, que l'intérêt est une

(1) Endemann, *Studien*, II, pp. 243 et s., 366 et s.

nécessité organique pour toute vie économique un peu développée. De telles constatations, depuis longtemps familières aux praticiens, ne pouvaient manquer de finir par s'imposer aussi aux écrivains.

Elles agirent sur eux de deux façons différentes.

Les uns ne se laissèrent point ébranler dans leurs convictions théoriques et continuèrent à considérer l'intérêt du prêt comme un gain parasite impossible à défendre en bonne justice. Ils se résignèrent à un compromis avec l'imperfection humaine, à laquelle ils attribuaient l'impossibilité de supprimer l'intérêt. Sans doute, l'intérêt ne pourrait évidemment pas subsister dans un monde idéal, mais comme l'imperfection humaine ne permet pas de le supprimer, le mieux est de le tolérer dans une certaine mesure. Telle est l'opinion que professèrent entre autres quelques-uns des grands réformateurs. On peut citer, par exemple, Zwingli (1), puis Luther dans sa vieillesse, alors que dans sa jeunesse il avait été l'adversaire implacable des usuriers (2), enfin et avec plus de réserve, Melanchthon (3). Le fait que des hommes aussi influents se déclarèrent pour la tolérance dans la question de l'intérêt agit naturellement beaucoup sur l'opinion publique et, par voie indirecte, sur le développement ultérieur du droit. Cependant, comme leur intervention n'était point motivée par des considérations de principe, mais exclusivement par des motifs d'opportunité, leurs opinions n'ont point grande signification pour l'histoire des doctrines et je ne m'y attarde pas davantage.

Mais d'autres observateurs et d'autres penseurs allèrent plus loin. Après s'être convaincus de la nécessité

(1) Wiskemann, *Darstellung der in Deutschland zur Zeit der Reformation herrschenden national-œkonomischen Ansichten* ; *Preisschriften der Jablonowski'schen Gesellschaft*, tome X, p. 71.

(2) Wiskemann, *op. cit.*, p. 54-56. — Neumann, *Geschichte des Wuchers*, pp. 480 et s.

(3) Wiskemann, *op. cit.*, p. 65.

de l'intérêt du prêt, ils se mirent à reviser les fondements théoriques de l'interdiction qui le frappait. Ils trouvèrent que ceux-ci n'étaient pas solides et commencèrent contre la théorie canonique une opposition de principe.

Cette opposition prit naissance vers le milieu du XVIe siècle, augmenta rapidement pendant le XVIIe et arriva à l'emporter nettement à la fin de celui-ci. Pendant le XVIIIe siècle, elle n'eut plus à combattre que de rares partisans attardés de la doctrine canonique, et, vers la fin, celui qui aurait voulu défendre la doctrine canonique avec ses arguments spécifiques, aurait passé pour un original indigne d'être pris au sérieux.

Les premiers champions de la nouvelle opinion furent le réformateur Calvin et le juriste français Dumoulin (Carolus Molinaeus).

Calvin prit position dans la question lors d'une lettre à son ami Oekolampadius (1). Il ne la traite pas avec beaucoup de détails, mais très nettement. Il commence tout d'abord par rejeter la base impérative courante de l'interdiction de l'intérêt. Pour cela il s'efforce d'établir que les passages qu'on invoque en sa faveur peuvent, d'une part, être interprétés autrement, et, d'autre part, qu'ils ont perdu toute valeur par suite du changement complet des rapports économiques (2).

Après avoir ainsi détruit la preuve par autorité, il s'occupe de la base rationnelle donnée habituellement à l'interdiction de l'intérêt. L'argument le plus important,

(1) Ep. 383 de la collection de ses *Epislolæ et responsa*, Hannover 1597.

(2) « Ac primum nullo testimonio Scripturæ mihi constat, usuras omnino damnatas esse. Illa enim Christi sententia, quæ maxime obvia et aperta haberi solet : Mutuum date nihil inde sperantes, *male huc detorta est*... Lex vero Mosis *politica* cum sit, *non tenemur illa* ultra quam æquitas ferat atque humanitas. Nostra conjunctio hodie per omnia non respondet... »

celui tiré de la stérilité naturelle de l'argent (pecunia non parit pecuniam), lui semble « de peu de valeur ». Il en est de l'argent comme d'une maison ou d'un champ. Les toits et les murs d'une maison ne sont pas non plus en état de produire à proprement parler de l'argent. Mais en changeant l'usage de cette habitation contre de l'argent on peut tirer d'elle un profit légitime. De même, on peut rendre l'argent productif. Quand on achète un fonds de terre avec de l'argent, c'est en réalité celui-ci qui produit annuellement, sous forme de revenu du fonds, d'autres sommes d'argent. Il est exact que l'argent est stérile quand il reste inactif, mais on ne l'emprunte pas pour le laisser en repos. Le débiteur n'est donc pas exploité du fait qu'il doit payer des intérêts dont il tire le montant « ex proventu », du gain qu'il réalise avec l'argent.

Calvin donne ensuite un exemple détaillé pour démontrer que le prélèvement de l'intérêt peut être absolument équitable ; car, pour Calvin, c'est au point de vue de l'équité qu'on doit juger la question.

Il suppose qu'un individu bien pourvu de terres et de revenus, mais ayant peu d'argent, emprunte une certaine somme à une autre personne beaucoup moins riche mais possédant plus d'argent. Avec l'argent qu'il prête, le créancier pourrait acheter pour lui-même un fonds de terre ; il pourrait aussi exiger que le fonds de terre acheté avec son argent lui soit concédé comme garantie jusqu'à la fin de l'emprunt. Mais, au lieu de cela, il se contente de l'intérêt du fruit de l'argent. Le condamnera-t-on d'agir ainsi, alors qu'on aurait considéré comme licite une forme beaucoup plus dure de contrat ? Comme le dit Calvin en termes énergiques : c'est jouer un jeu d'enfant avec Dieu, « et quid aliud est quam puerorum instar ludere cum Deo, cum de rebus ex verbis nudis, ac non ex eo quod inest in re ipsa judicatur ? »

Il arrive ainsi à conclure que le prélèvement de l'intérêt ne doit nullement être condamné d'une façon générale. Evidemment,il ne doit pas non plus être permis d'une façon absolue. Il faut l'autoriser dans la mesure où il n'est pas contraire à l'équité et à la charité. L'application de ce principe exige qu'on détermine dans quels cas la perception de l'intérêt ne doit pas être permise. C'est ainsi qu'on ne doit pas exiger d'intérêt de gens se trouvant dans un besoin pressant ; qu'on doit avoir des égards pour les « pauperes fratres » ; qu'on doit tenir compte des besoins de l'Etat et qu'on ne doit jamais dépasser le taux de l'intérêt fixé par les lois civiles.

De même que Calvin est le premier théologien, Molinaeus est le premier juriste qui se soit attaqué, pour des motifs intrinsèques, à l'interdiction canonique de l'intérêt. Tous deux ont les mêmes arguments, mais ils diffèrent autant par la façon dont ils les présentent que par leurs professions. Calvin attaque rapidement et directement ce qu'il regarde comme étant le noyau de la question sans s'inquiéter de réfuter les objections secondaires de l'adversaire. Sa conviction provient plutôt d'impressions que de raisonnements dialectiques. Molinaeus, au contraire, est inépuisable en distinctions et en casuistique. Il poursuit infatigablement l'adversaire dans tous ses tours et détours et s'efforce de le réfuter point par point. D'ailleurs Molinaeus, quoique plus réservé dans l'expression que le tranchant Calvin, est aussi plein de hardiesse.

L'écrit de Molinaeus ayant trait à l'intérêt parut en 1546 : C'est le *Tractatus contractuum et usurarum redituumque pecunia constitutorum* (1).

(1) Il avait publié au préalable, la même année, l'*Extricatio lalabyrinthi de eo quod interest*. Dans cet ouvrage la question de l'intérêt était déjà traitée dans un esprit libéral. mais l'auteur ne prenait pas encore ouvertement position à son sujet. Endemann, *Studien*, I, p. 63.

Le début de ses déductions rappelle beaucoup le mode de raisonnement de Calvin. Mais ce n'est probablement qu'une coïncidence. Après quelques définitions préliminaires, Molinaeus étudie le « jus divinum » et trouve que les passages des saintes écritures qui se rapportent à l'intérêt sont mal interprétés. Ils n'interdisent pas le prélèvement de l'intérêt en général, mais seulement celui qui blesse la charité et l'amour du prochain. Il reproduit ensuite l'exemple frappant, déjà employé par Calvin, du riche qui achète un champ avec l'argent qu'il a emprunté (1).

Mais la démonstration est bien plus complète que celle de Calvin. Molinaeus montre d'une façon détaillée que dans presque tous les prêts il y a un « interesse » du créancier, un dommage produit, un usage retardé, qu'il est juste et économiquement nécessaire d'indemniser. Cette indemnité, c'est l'intérêt, l'« usura » dans le sens vrai et propre du mot. Les lois de Justinien autorisant l'intérêt et ne limitant que son taux ne sont donc pas injustes. Elles sont même à l'avantage du débiteur qui a ainsi l'occasion d'augmenter son gain en payant un intérêt modéré (n°. 76).

Molinaeus passe ensuite en revue (n°. 528 et suivants) les principaux arguments canoniques hostiles à l'intérêt, et les réfute avec soin.

A propos de la vieille objection de Thomas d'Aquin, disant que le créancier qui prête à intérêt fait payer deux fois la même chose, ou bien vend quelque chose qui n'existe pas (Voir ci-dessus, p. 24). Molinaeus explique que l'argent employé comme capital possède une utilité spéciale devant être, par suite, vendue d'une façon spéciale. On ne doit point regarder la dépense immédiate de l'argent comme constituant à elle seule l'usage de celui-ci. Cet usage comprend encore l'usage

(1) *Tractatus*, N°. 10.

des biens qu'on acquiert ou qu'on reçoit à l'aide de l'argent prêté. (nos 510 et 530). Molinaeus répond ensuite (n°. 530) à ceux qui prétendent que l'usage de l'argent prêté devient juridiquement la propriété du débiteur en même temps que l'argent lui-même, et que le créancier en prélevant l'intérêt vend au débiteur sa propre chose. Quelqu'un, dit-il, peut vendre en toute justice une chose qui ne lui appartient pas, mais qui lui est due et c'est précisément le cas pour l'usage de la somme due par le débiteur : « usus pecuniæ mihi pure a te debitæ est mihi pure a te debitus, ergo vel tibi vendere possum ». Quant à l'argument tiré de la stérilité naturelle de l'argent, Molinaeus (n°. 530) objecte que l'expérience journalière des affaires montre que l'usage d'une somme importante d'argent possède une utilité considérable désignée dans la langue juridique par le nom de « fruit » de l'argent. Dire que l'argent ne peut rien rapporter de lui-même ne signifie rien. Car un champ ne rapporte non plus rien de lui-même, c'est-à-dire sans les dépenses, les efforts et le travail de l'homme. Grâce aux efforts de l'homme, l'argent, lui aussi, rapporte des fruits considérables. Le reste de la polémique contre les canonistes a peu d'intérêt théorique.

Se basant sur ces diverses considérations, Molinaeus proclame enfin formellement sa thèse (n°. 535) : « *Il est tout d'abord nécessaire et utile de maintenir et de tolérer dans une certaine mesure la perception de l'intérêt...* » L'opinion contraire, d'après laquelle l'intérêt doit être absolument condamné, lui semble folle, nuisible et superstitieuse (stulta illa et non minus perniciosa quam superstitiosa opinio de usura de se absolute mala, n°. 534).

Par ces mots, Molinaeus se met en opposition absolue avec la doctrine de l'Église. Pour adoucir cette opposition dans une certaine mesure, ce qui, pour un

catholique, était déjà strictement nécessité par les circonstances extérieures. Molinaeus, sans rien abandonner du principe, consent à quelques concessions pratiques. La plus importante consiste en ce qu'il approuve pour son époque l'interdiction religieuse du prélèvement de l'intérêt du prêt proprement dit. Cela est utile, d'après lui à cause des abus qui se sont produits. Pour les mêmes motifs, il souhaite de ne voir maintenir que la forme la plus douce et la plus humaine de l'achat des rentes, qu'il considère cependant avec raison comme « un véritable intérêt » (1).

L'intervention de Calvin et de Molinaeus resta absolument la seule pendant un certain temps encore. Cela se comprend assez. Déclarer juste ce que l'Eglise, la législation et le monde savant étaient unanimes à condamner à l'aide d'un ensemble d'arguments empruntés à tous leurs arsenaux, nécessitait, non seulement une rare indépendance d'esprit, mais encore une force de caractère assez grande pour ne point craindre les soupçons et les poursuites.

Ces qualités ne manquaient point à Calvin et à Molinaeus, ainsi que le montre suffisamment leur histoire. Il n'est pas nécessaire de parler de Calvin qui a encore donné d'autres sujets de mécontentement au monde catholique. Quant à Molinaeus et à son œuvre, si modérément et si prudemment qu'elle ait été écrite, ils eurent

(1) « Ea taxatio (l'établissement d'un maximum pour l'intérêt qui se trouve associé dans le code Justinien avec l'autorisation principelle de prélever celui-ci) nunquam in se fuit iniqua. Sed ut tempore suo summa et absoluta, ita processu temporis propter abusum hominum nimis in quibusdam dissoluta et vaga inventa est, et omnino super fœnore negociativo forma juris civilis incommoda et perniciosa debitoribus apparuit. *Unde merito abrogata fuit*, et alia tutior et commodior forma inventa, videlicet per alienationem sortis servata debitori libera facultate luendi. Et hæc forma nova, ut mitior et civilior, ita minus habet de ratione fœnoris propter alienationem sortis, quam forma juris civilis. *Est tamen fœnus large sumptum, et vera species negociationis fœnoratoriæ...*» (n°. 536).

pas mal à souffrir. Molinaeus dut s'exiler et son livre fut mis à l'index. Ce dernier n'en fit pas moins son chemin. Il fut lu, cité, réédité et répandit ainsi une semence qui devait finalement porter des fruits (1).

Parmi le petit nombre d'hommes qui au cours du XVIe siècle osèrent défendre la légitimité de l'intérêt par des arguments scientifiques, il faut citer l'humaniste Camerarius (2), Bornitz, (3) et surtout Besold. Je fais naturellement abstraction des disciples immédiats de Calvin qui adoptèrent évidemment les vues de leur maître. Besold combattit tout au long et adroitement la doctrine canonique relative aux usuriers dans une dissertation qui parut en 1598 sous le titre : *Questiones aliquot de usuris*. Ce fut là le début d'une carrière excessivement fertile (4).

Besold voit l'origine de l'intérêt dans le commerce et le négoce (*negociationis et mercaturæ*), car, en tenant compte de ces institutions, on ne peut plus dire que l'argent soit stérile. Pour cette raison, et aussi parcequ'il doit être permis de rechercher son propre avantage tant que cela est possible sans nuire à autrui, le prélèvement de l'intérêt n'est pas contraire à la justice naturelle.

A l'exemple de Molinaeus, qu'il approuve souvent en le citant, il signale, en faveur de l'intérêt, l'analogie existant entre le prêt à intérêt et le contrat de louage. Le prêt à intérêt est au prêt sans intérêt comme le contrat de louage, qui est absolument licite, est au prêt

(1) Endemann, *Studien*, I, p. 64 et s. Endemann diminue d'ailleurs l'influence que Molinaeus a eu sur l'évolution ultérieure. Voir plus loin.

(2) Dans ses « *Notes sur la Politique d'Aristote* » ; voir Roscher, *Geschichte der National-Oekonomie in Deutschland*, p. 54.

(3) Roscher, *op. cit.*, p. 188.

(4) Besold, ainsi qu'il le dit lui même, a repris plus tard sa dissertation, l'a augmentée, améliorée et intercalée dans un autre ouvrage : *Vitæ et mortis Consideratio politica* (1623). Elle y forme le chapitre V du premier livre. Je n'ai eu que cet ouvrage à ma disposition et c'est à lui que se rapportent les citations du texte.

à usage (*commodatum*). Il remarque très bien que le taux de l'intérêt du prêt doit toujours être en correspondance avec le taux de l'intérêt originaire du capital, lequel est le fondement et la source de l'intérêt. Là où l'emploi de l'argent procure un profit plus grand, un intérêt du prêt plus considérable doit être autorisé (p. 32 et s.). Enfin, il ne s'en laisse pas plus imposer par les passages de l'Ecriture sainte, interprétés comme des interdictions de l'intérêt, que par les arguments des philosophes. Les uns et les autres, à bien considérer les choses, lui semblent sans valeur (p. 32).

On voit par ce court résumé que Besold est un partisan sincère et habile de Molinaeus, chez lequel, ainsi que de nombreuses citations le prouvent, il a évidemment puisé le meilleur de son œuvre (1). Cependant, on trouverait difficilement dans ses raisonnements quelque chose qui constitue un progrès sur Molinaeus (2).

Le grand philosophe anglais Bacon, a donné son opinion sur l'intérêt presque à la même époque que Besold. Il est encore moins personnel (3). Il a assez d'indépendance d'esprit et d'intelligence des besoins de la vie économique pour ne pas se laisser induire en erreur par les opinions anciennes sur le caractère antinaturel de l'intérêt et pour peser impartialement ses avantages et ses inconvénients. Il déclare que l'intérêt est une nécessité économique, mais ne le tolère que par opportunité. Les

(1) Il le cite déjà longuement dans le chapitre I du livre I (p. 6). Dans le chapitre V les citations de Molinaeus sont nombreuses.

(2) Je crois que Roscher (*Geschichte des Nat. Oek.* p. 201 A. 2) fait trop d'honneur à Besold quand, en le comparant à Salmasius et à Hugo Grotius, il lui assigne un rôle de précurseur que Salmasius n'a pas dépassé et que Grotius n'a pas même atteint. Au lieu de Besold dont les arguments sont de seconde main, Roscher aurait dû citer Molinaeus. Besold n'est pas original et il a certainement beaucoup moins d'habileté et d'intelligence que Salmasius.

(3) *Sermones fideles*, Cap. XXXIX (1597).

hommes doivent nécessairement prêter et emprunter de l'argent et ils ont le cœur si dur *(sintque tam duro corde)* qu'ils ne veulent point prêter pour rien. Il faut donc se résoudre à autoriser l'intérêt.

La théorie nouvelle reçut au cours du XVII[e] siècle une impulsion fertile, surtout en Hollande. Dans ce pays les circonstances étaient particulièrement favorables à un progrès de la théorie. Par suite des complications politiques et religieuses qui avaient donné naissance au nouvel Etat, les Hollandais avaient suffisamment appris à se délivrer de l'autoritarisme. De plus, la théorie caduque des pères de l'Eglise et des scolastiques ne contrastait nulle part plus qu'en Hollande avec les besoins de la réalité. La grande activité économique du pays avait déterminé un système développé de crédit et de banque. Les opérations à intérêt étaient devenues générales et régulières. La juridiction civile, sous la pression de la pratique, les avait depuis longtemps autorisées (1). Dans ces conditions, le maintien d'une théorie considérant l'intérêt comme une spoliation impie du débiteur était une monstruosité infailliblement vouée à une fin prochaine.

Hugo Grotius peut être considéré comme un précurseur de la révolution. Il joue dans la question qui nous occupe un rôle particulier de transition. D'une part, il reconnaît déjà clairement que les raisons dogmatiques de « droit naturel » sur lesquelles les canonistes ont basé l'interdiction de l'intérêt, ne sont pas soutenables. Pour lui, l'argument tiré de la stérilité de l'argent n'a pas de valeur, car « l'art humain a rendu fertiles les maisons et d'autres choses stériles par nature ». Il répond aussi habilement à l'argument d'après lequel l'usage de l'argent, qui consiste à le dépenser, ne peut pas être séparé de l'argent lui-même et ne peut

(1) Grotius, *De jure pacis ac belli*, Lib. II, cap. XII, 22.

être, par conséquent, indemnisé séparément. D'une façon générale, les arguments tendant à représenter l'intérêt comme contraire au droit naturel, ne lui semblent pas péremptoires (*non talia sunt ut assensum extorqueant*). D'autre part, Hugo Grotius considère les passages de l'Écriture sainte interdisant l'intérêt comme obligatoires, si bien qu'il se range, en fin de compte, du côté des canonistes, du moins théoriquement. Pratiquement, il abandonne beaucoup de ses principes en tolérant et en approuvant toutes sortes d'indemnités ayant le caractère de l'intérêt pour le dommage, la perte de gain, les efforts et les risques du créancier (1).

Grotius se tient ainsi en équilibre instable entre l'ancienne et la nouvelle théorie (2).

Cette indétermination ne dura pas longtemps. Peu d'années après, on jeta ouvertement par dessus bord, non seulement comme Hugo Grotius, le fondement rationnel de l'interdiction de l'intérêt, mais l'interdiction elle-même. Cet acte décisif eut lieu un peu avant 1640. A cette époque parurent toute une série d'écrits dans lesquels le prélèvement de l'intérêt était très nettement défendu. Leur nombre ne diminua pas tant que le principe du prélèvement de l'intérêt n'eut point emporté la victoire, du moins dans les Pays-Bas. On eut dit que les barrières d'une longue répression avaient été emportées d'un seul coup. Parmi la multitude de ces écrits, ceux de Claudius Salmasius occupent la première place par leur date comme par leur valeur. Les travaux les plus importants de cet auteur se suivent à de courts

(1) *De jure pacis ac belli*, lib. II, cap. XII, 20-21.

(2) D'après ce qui précède, il ne faut évidemment pas considérer Grotius comme un *précurseur* des théories favorables à l'intérêt. Cette opinion est partagée par Neumann, *Geschichte des Wuchers in Deutschland*, p. 499, et par Laspeyres, *op. cit.*, pp. 10 et 257. Endemann la justifie par de bonnes raisons, *Studien*, I, pp. 66 et s.

intervalles à partir de 1638. Ce sont : *De usuris* (1638), *De modo usurarum* (1639), *De fœnore trapezitico* (1640). Il faut leur ajouter un petit pamphlet paru sous le pseudonyme d'Alexius a Massalia et intitulé : *Diatriba de mutuo, mutuum non esse alienationem* (1640) (1).

Ces écrits ont, pendant plus d'un siècle, presque exclusivement déterminé le sens et la substance de la théorie de l'intérêt. Dans la théorie actuelle elle-même on peut encore reconnaître, comme nous le verrons, mainte conséquence lointaine de la doctrine de Salmasius. Celle-ci mérite donc d'être étudiée avec soin.

C'est dans le chapitre VIII de son livre *De usuris*, que Salmasius résume de la façon la plus caractéristique ses vues sur l'intérêt. Il commence par développer sa propre théorie de l'intérêt. L'intérêt est une rétribution payée pour l'usage d'une somme d'argent prêtée. Le prêt appartient à la classe des transactions juridiques dans lesquelles le propriétaire d'une chose transmet à un autre l'usage de cette chose. S'il s'agit d'une chose non consomptible et si la transmission de l'usage est gratuite, la transaction est un *commodatum* ; si elle n'est pas gratuite, c'est un *locatio conductio*. Si la chose transmissible est consomptible ou fongible et si la transmission de l'usage est gratuite, on est en présence d'un prêt gratuit, d'un *mutuum* ; si la transmission n'est pas gratuite, on est en présence d'un prêt à intérêt, d'un *fœnus*. Le prêt à intérêt est donc au prêt gratuit

(1) Les écrits cités dans le texte sont loin d'être les seuls dans lesquels notre fécond auteur a étudié la question de l'intérêt. C'est ainsi, par exemple, qu'une « Disquisitio de mutuo qua probatur non esse alienationem », éditée en 1645 et dont l'auteur n'est désigné que par les lettres S. D. B., est certainement de Salmasius (Dijonicus Burgundus), ainsi que le prouvent clairement ces initiales et le style de l'auteur. Dans la même année parut encore un écrit anonyme qu'on doit sans hésitation attribuer à Salmasius : « Confutatio diatribæ de mutuo tribus disputationibus ventilatæ Auctore et præside Jo. Jacobo Vissembachio », etc. Mais ce sont les écrits cités dans le texte qui ont joué un rôle décisif.

exactement comme le louage (*locatio*) est au commodat. Le prêt à intérêt est donc aussi justifié que le contrat de louage (1).

Le seul argument imaginable pour juger différemment de l'opportunité d'une indemnité suivant qu'il s'agit d'un *commodatum* ou d'un *mutuum*, c'est la nature différente de l'usage de la chose transmise dans l'un et dans l'autre cas. Dans le prêt, l'usage de la chose prêtée consiste en sa complète consommation et l'on pourrait partir de là pour prétendre que l'usage de la chose ne peut être séparé de la chose elle-même. Salmasius répond à cette objection à l'aide de deux arguments. Tout d'abord, un tel raisonnement conduirait à condamner et à supprimer aussi le prêt gratuit. Car il serait impossible de transmettre à autrui, avec ou sans indemnité, l'usage de choses consomptibles, si l'on mettait précisément en doute l'existence de cet usage. La consomptibilité des choses prêtées constitue, au contraire, une raison de plus en faveur de l'indemnisation du prêt. En effet, dans une location, le propriétaire de la chose louée peut la reprendre à chaque instant, parcequ'il en a gardé la propriété. Dans le cas du prêt, il ne le peut pas, la chose prêtée ayant été consommée. Il en résulte pour le prêteur d'argent des ajournements, des préoccupations et des dommages qui rendent l'indemnisation encore plus conforme à l'équité dans le cas d'un prêt que dans celui d'un *commodatum*.

Après avoir ainsi exposé son opinion personnelle, Salmasius s'occupe des arguments des adversaires et

(1) « Quæ res facit ex commodato locatum, eadem præstat ut pro mutuo sit fœnus, nempe merces. Qui eam in commodato probant, cur in mutuo improbant, nescio, nec ullam hujus diversitatis rationem video. Locatio aedium, vestis animalis, servi, agri operæ, operis, licita erit : non erit fœnoratio quæ proprie locatio est pecuniæ, tritici, hordei, vini, et aliarum hujusmodi specierum, frugumque tam arentium quam humidarum ? »

les réfute point par point. Quand on lit cette réfutation, on comprend que Salmasius ait si bien réussi à convaincre ses contemporains, chose que Molinaeus n'avait pu faire cent ans plus tôt. Ses déductions rigoureusement écrites sont de vrais modèles de polémique brillante. Il est vrai que le fond lui a été fourni par ses prédecesseurs et notamment par Molinaeus (1). Mais Salmasius dispose de ce fond d'une façon si heureuse et l'enrichit de tant d'idées saisissantes que sa polémique laisse de beaucoup en arrière tout ce qu'on a fait avant lui.

Peut-être sera-t-il agréable à certains de mes lecteurs de prendre connaissance de quelques spécimens de cette polémique. Ils pourront ainsi se rendre exactement compte de l'esprit dans lequel on traitait notre problème pendant le XVIIe siècle et pendant une bonne partie du XVIIIe. Ils pourront ainsi faire la connaissance intime d'un auteur qu'on cite fréquemment aujourd'hui, mais qu'on

(1) Endemann déclarant formellement dans une note que Salmasius ne cite pas Molinaeus (*Studien*. I p. 65), il n'est pas superflu de constater qu'on trouve dans Salmasius un grand nombre de citations extraites de Molinaeus. L'index des auteurs qui accompagne les œuvres de Salmasius, indique, pour le *De usuris*, 3 citations de Molinaeus ; 12 pour le *De modo usurarum* et une pour le *De fœnore trapezitico*. Ces citations se rapportent surtout à l'ouvrage principal de Molinaeus : *Tractatus contractuum et usurarum*. L'une d'elles (*De usuris*, p. 221) concerne un passage qui se trouve au milieu des raisonnements décisifs du *Tractatus* (nr 529 ; le nr 518 et les suivants contiennent l'exposition et la réfutation des arguments contraires à l'intérêt émis par les anciens philosophes et les canonistes). Il est donc absolument certain que Salmasius a fort bien connu les écrits de Molinaeus et il est presque aussi certain — ainsi que le fait supposer l'accord des deux auteurs — qu'il en a tiré parti : Il est dit (p. 290) dans la *Confutatio diatribæ* citée plus haut (p. 42) que Salmasius, au moment où il écrivait, sous le pseudonyme d'Alexius a Massalia, la *Diatriba de mutuo*, ne connaissait pas encore les déductions concordantes que Molinaeus exposait dans son *Tractatus de usuris*. Ou bien cette affirmation n'a trait qu'à l'ignorance des passages tout particuliers où Molinaeus nie que le prêt soit une aliénation, ou bien elle est, d'après ce qui précède, tout simplement inexacte.

lit très rarement. Je reproduis donc textuellement ci-dessous deux extraits de son œuvre (1).

(1) Salmasius s'occupe d'abord de l'argument du double paiement d'une *seule* marchandise. Ses adversaires avaient objecté qu'en prenant quelquechose en plus de la chose prêtée, on fait payer pour l'usage d'une chose déjà consommée, c'est-à-dire pour rien, ou bien pour la chose elle-même et, alors, on la vend deux fois. A cela Salmasius répond : « Quæ ridicula sunt et nullo negotio difflari possunt. Non enim pro sorte usura exigitur, sed pro usu sortis. Usus autem ille non est nihilum, nec pro nihilo datur. Quod haberet rationem, si alicui pecuniam mutuam darem, ea lege ut statim in flumen eam projiceret aut alio modo perderet sibi non profuturam. Sed qui pecuniam ab alio mutuam desiderat, ad necessarios sibi usus illam expetit. Aut enim ædes inde comparat, quas ipse habitet, ne in conducto diutius maneat, vel quas alii cum fructu et compendio locet : aut fundum ex ea pecunia emit salubri pretio, unde fructus et reditus magnos percipiat : aut servum, ex cujus operis locatis multum quæstus faciat : aut ut denique alias merces præstinet, quas vili emptas pluris vendat » (p. 195). Et après avoir expliqué que le créancier n'a pas plus à rechercher si l'argent est employé d'une façon vraiment utile par le débiteur que le propriétaire d'une maison n'a à faire d'enquête analogue, il continue : « Hoc non est sortem bis vendere, nec pro nihilo aliquid percipere. An pro nihilo computandum, quod tu dum meis nummis uteris, sive ad ea quæ tuæ postulant necessitates, sive ad tua compendia, ego interim his careo cum meo interdum damno et jactura ? Et cum mutuum non in sola sit pecunia numerata, sed etiam in aliis rebus quæ pondere et mensura continentur, ut in frugibus humidis vel aridis, an, qui indigenti mutuum vinum aut triticum dederit, quod usuræ nomine pro usu eorum consequetur, pro nihilo id capere existimabitur ? Quid fruges meas in egestate sua consumpserit, quas care emere ad victum coactus esset, aut qui eas aliis care vendiderit, præter ipsam mensuram quam accepit, si aliquid vice mercedis propter usum admensus fuerit, an id injustum habebitur ? Atqui poteram, si eas servassem, carius fortasse in foro vendere, et plus lucri ex illis venditis efficere, quam quantum possim percipere ex usuris quas mihi reddent ». (p. 196 et s.). Il répond d'une façon particulièrement nette à l'argument de la stérilité de l'argent : « Facilis responsio. Nihil non sterile est, quod tibi sterile esse volueris. Ut contra nihil non fructuosum, quod cultura exercere, ut fructum ferat, institueris. Nec de agrorum fertilitate regeram, qui non essent feraces nisi humana industria redderet tales.... Magis mirum de aere, et hunc quæstuosum imperio factum. Qui ἀερικὸν imposuerunt vectigal singulis domibus Constantinopolitani imperatores, aerem sterilem esse pati non potuerunt. Sed hæc minus cum fœnore conveniunt. Nec mare hic sollicitandum, quod piscatoribus, urinatoribus ac nautis ad quæstum patet, ceteris sterilitate occlusum est. Quid sterilius aegroto ? Nec ferre se, nec

Ce qui suit a moins d'intérêt au point de vue de l'évolution des doctrines. C'est d'abord une démonstration très longue, mais très faible malgré toute sa subtilité, par laquelle Salmasius cherche à prouver que le prêt n'entraîne aucune aliénation (*alienatio*) de la chose prêtée, thème qui fait également tout l'objet de la *Diatriba de mutuo*. Puis vient une réfutation de quelques arguments canoniques de justice et d'opportunité. Ces arguments portent qu'il n'est pas juste d'exiger un intérêt du débiteur alors qu'il a déjà des risques à courir du fait de l'argent reçu ; qu'il est également injuste d'abandonner les fruits de l'argent à quelqu'un qui ne risque rien ; et, enfin, que les usuriers peuvent nuire à la société en faisant négliger la culture, le commerce et les autres *bonæ artes*. La réfutation de ce dernier argu-

movere interdum potest. Hunc tamen in reditu habet medicus. Una res est ægroto sterilior, nempe mortuus.... Hic tamen sterilis non est pollinctoribus, neque sardapilonibus, neque vespillonibus, neque fossariis. Immo nec præficis olim, nec nunc sacerdotibus, qui eum ad sepulcrum cantando deducunt. Quæ corpus alit corpore, etiamsi liberos non pariat, non tamen sibi infecunda est. Nec artem hic cogites ; natura potius victum quærit. Meretricem me dicere nemo non sentit... De pecunia quod ajunt, nihil ex se producere natura, cur non idem de ceteris rebus, et frugibus omne genus, quæ mutuo dantur, asserunt ? Sed triticum duplici modo frugiferum est, et cum in terram jacitur, et cum in fœnus locatur. Utrobique fœnus est. Nam et terra id reddit cum fœnore. Cur natura ædium, quas mercede pacta locavero, magis potest videri fœcunda, quam nummorum quos fœnore dedero ? Si gratis eas commodavero, aeque ac si hos gratis mutuo dedero, tum steriles tam hi quam illæ mihi evadent. Vis scire igitur, quæ pecunia proprie sterilis sit dicenda, immo et dicta sit ? Illa certe, quæ fœnore non erit occupata, quæque nihil mihi pariet usurarum, quas et propterea, Graeci τόκον nomine appellarunt » (p. 198 et s.). Quant au troisième argument de ses adversaires disant que le prêt ne doit pas être fait à intérêt parce que la chose prêtée devient la propriété du débiteur, il le trouve « risible » : « At injustum est, ajunt, me tibi vendere quod tuum est, videlicet usum æris tui. Potens sane argumentum. Atqui non fit tuum, nisi hac lege, ut pro eo, quod accepisti utendum, certam mihi praestes mercedem, usuræ nomine, absque qua frusta tuum id esse cuperes. Non igitur tibi, quod tuum est, vendo, sed quod meum est, ea conditione ad te transfero, ut pro usu ejus, quamdiu te uti patiar, mihi, quod pactum inter nos est, persolvas ».

ment donne à Salmasius l'occasion de vanter en passant l'utilité de la concurrence. Plus il y a de prêteurs, dit-il, mieux cela vaut, car la concurrence qu'ils se font entraîne une baisse du taux de l'intérêt. Salmasius réfute ensuite — à partir du chapitre IX — la thèse suivant laquelle l'intérêt n'est pas « naturel ». Il dépense à cette occasion extraordinairement d'esprit, de science et d'éloquence, mais se montre aussi très diffus. Tout à la fin (*De usuris*, chapitre XX), Salmasius recherche si l'intérêt déjà justifié devant le *jus naturale* l'est aussi devant le *jus divinum*. Il conclut naturellement par l'affirmative.

Telles sont les grandes lignes de la théorie de Salmasius. Elle constitue non seulement un progrès, mais aussi et, pour longtemps, un point culminant de l'évolution. Pendant plus de 100 ans, en effet, on ne fit pas autre chose qu'admettre de plus en plus la théorie de Salmasius en l'augmentant de variations plus ou moins habiles et en donnant à ses arguments une tournure conforme à l'esprit du temps Mais au point de vue du fond on n'a pas dépassé Salmasius jusqu'à l'époque de Smith et de Turgot.

Tandis que la théorie défendue par Salmasius voyait croître le nombre de ses partisans, le nombre des adeptes de la doctrine canonique diminuait dans la même mesure. Pour des raisons très faciles à comprendre, cette décadence se fit rapidement dans les pays réformés et de langue germanique, lentement dans les pays exclusivement catholiques et de langue latine.

Dans les Pays-Bas, comme on l'a vu plus haut, les œuvres de Salmasius furent presque immédiatement suivies de toute une série d'écrits conçus dans le même esprit. En 1640 déjà parurent les œuvres de Kloppen-

burg, de Boxhorn, de Maresius et de Graswinkel (1). Un peu plus tard (dès 1644), le « Tafelhalterstreit » (2) donna lieu à une polémique qui se termina pratiquement, en 1658, par la victoire des partisans de l'intérêt. Pendant la période qui suivit, Gerhard Noodt, juriste célèbre et influent, se distingua particulièrement parmi les partisans, toujours plus nombreux, de l'intérêt. Dans son *Libri tres de fœnore et usuris*, il discute en détail, avec beaucoup de compétence et d'érudition, toute la question de l'intérêt (3). A partir de cette époque, les productions hostiles à l'intérêt semblent devenir de plus en plus rares, surtout du côté des savants. Cependant, il en paraît encore isolément quelques-unes jusqu'à la seconde moitié du XVIIIe siècle (4).

En Allemagne, où l'économie politique n'avait pas eu beaucoup d'importance pendant le XVIIe et même pendant le XVIIIe siècle, la théorie de Salmasius s'introduisit lentement, sans incidents et sans que son développement y trouvât rien à gagner. Il est manifeste qu'en Allemagne, c'est à l'adhésion de la pratique qu'on dut la transformation. Pendant ce temps la théorie suivait en boitant les réformes réclamées par l'opinion publique et réalisées par la législation. Un demi-siècle avant qu'en la personne de Besold un premier juriste allemand eût approuvé l'intérêt, beaucoup de juridictions particulières d'Allemagne autorisaient le prélèvement de l'intérêt ou, tout au moins, celui d'un *interesse* déterminé à l'avance, ce qui, pratiquement, revenait au

(1) Laspeyres, *op. cit.*, p. 257.

(2) Exposé tout au long dans Laspeyres, *op. cit.*, pp. 258 et s.

(3) Noodt est particulièrement cité comme faisant autorité dans la littérature savante du XVIIIe siècle, p. ex., par Bœhmer, *Protest. Kirchenrecht*, V, 19 ; Barbeyrac, l'éditeur de plusieurs éditions de Hugo Grotius, dit qu'il y a sur la question de l'intérêt un « *opus absolutissimum et plenissimum* » d'un « *summi jurisconsulti et non minus judicio quam eruditione insignis, Clariss. Noodtii* » (*De jure belli ac pacis* de Grotius, édition d'Amsterdam, 1720, p. 384).

(4) Laspeyres, *op. cit.*, p. 269.

même (1). Lorsqu'en 1654 la législation impériale allemande se rallia à cette mesure (2), la théorie de Besold et de Salmasius n'avait encore que peu de partisans. En 1627, Adam Contzen pouvait encore demander que les prêteurs à intérêt fussent punis corporellement comme des voleurs et que tous les juifs fussent chassés du pays comme *venenatæ bestiæ* (3).

C'est seulement à la fin du XVII[e] siècle que la conviction de la légitimité principielle de l'intérêt semble gagner du terrain dans la théorie. Le fait que des hommes aussi éminents que Pufendorf (4) et Leibnitz (5) prirent parti pour la nouvelle doctrine hâta le triomphe de celle-ci et, dans le cours du XVIII[e] siècle, elle cessa peu à peu d'être controversée. C'est dans cet état que nous la trouvons dans les œuvres des deux grands économistes qui terminent la période dont nous nous occupons : Justi et Sonnenfels. La *Staatswirthschaft* de Justi (6) ne contient plus une ligne sur la grave question qui avait précédemment donné matière à tant de gros volumes. Il est vrai que le livre de Justi ne contient pas non plus une seule ligne sur la théorie de l'intérêt. Justi considère tacitement comme allant de soi qu'on prête à intérêt, et si, dans une ou deux courtes remarques (I, § 268), il attaque l'usure, il n'entend alors tacitement par ce mot qu'un intérêt excessif.

(1) Neumann, *Geschichte des Wuchers in Deutschland*, p. 546, cite des juridictions particulières qui, à partir de la vingtième année du XVI[e] siècle, autorisaient le prélèvement d'un intérêt stipulé. Endemann (*Studien*, II, pp. 316, 365 et s.) pense que cela n'avait trait qu'à l'*interesse* stipulé qui, du moins en principe, était distinct de l'intérêt proprement dit, de l'*usura*. En tous cas, le prélèvement de l'intérêt était ainsi pratiquement toléré par l'Etat.

(2) Neumann, *op. cit.*, pages 559 et s., pour les contestations auxquelles ce passage a donné lieu.

(3) Roscher, *op. cit.*, p. 205.

(4) Roscher, *op. cit.*, pp. 312 et s.

(5) Roscher, *op. cit.*, pp. 338 et s.

(6) 2[e] édition, 1758.

Sonnenfels n'est pas aussi concis que Justi au sujet de l'intérêt. Cependant, lui aussi, dans les premières éditions de sa *Handlungswissenschaft,* ne dit pas un mot de la controverse relative à la légitimité de l'intérêt (1). Dans une édition ultérieure (la cinquième, parue en 1787) il en parle bien, mais de la façon dont on traite ordinairement les choses définitivement réglées. C'est ainsi que, dans une simple note, il rejette en termes concis l'interdiction canonique de l'intérêt, se moque de la façon d'écrire des canonistes et trouve absurde d'interdire un taux de 6 0/0, alors qu'en échangeant l'argent contre des marchandises on peut gagner 100 0/0.

Le dédain de Sonnenfels pour la doctrine canonique est d'autant plus significatif qu'il n'a point pour coutume de dire du bien de l'intérêt. Sous l'influence de Forbonnais, il voit l'origine de l'intérêt dans un ralentissement de la circulation de l'argent provoqué par les capitalistes thésauriseurs. Ceux-ci ne laissent l'argent s'échapper de leurs mains que moyennant un tribut payé sous forme d'intérêt (2). Il attribue à l'intérêt toutes sortes de conséquences nuisibles : il augmente le prix des marchandises, diminue le profit de l'activité en laissant le propriétaire de l'argent y prendre part (3). Il va même jusqu'à désigner les capitalistes comme la classe de ceux « qui ne travaillent pas et qui se nourrissent de la sueur des classes laborieuses » (4).

Cependant, à côté de déclarations de ce genre, on voit percer la doctrine de Salmasius. Il lui arrive de justifier tout à fait à la façon de celui-ci l'intérêt exigé par les capitalistes. Les capitalistes doivent se passer de leur argent, ils courent des risques, et ils pourraient, avec

(1) Par exemple, dans la 2e édition, Vienne, 1771.
(2) 2e édition, pp. 419, 425 et s.
(3) Même ouvrage, p. 427.
(4) *Op. cit.*, p. 430.

l'argent qu'ils prêtent, acheter des choses productives (1). Ailleurs, il reconnaît que l'abaissement du taux légal de l'intérêt n'est pas le moyen le plus propre à remédier à l'inconvénient des hauts intérêts (2). Ailleurs encore, il trouve que les causes déterminantes de l'intérêt citées plus haut sont variables et qu'une taxation légale n'a aucun sens : elle est superflue ou nuisible (3).

Le silence profond de Justi rapproché de l'éloquence raisonneuse que Sonnenfels dépense à propos de l'intérêt me semble prouver nettement deux choses : D'abord qu'à l'époque de ces deux hommes, la doctrine de Salmasius s'était déjà si bien implantée en Allemagne que même les écrivains les plus prévenus contre l'intérêt ne pouvaient plus penser à rester strictement au point de vue canonique. Ensuite, que l'admission de la doctrine de Salmasius n'avait entraîné, jusqu'à cette époque, aucun développement de cette théorie.

L'Angleterre semble avoir été le pays dans lequel l'élimination de la doctrine canonique eut lieu avec le minimum d'agitation littéraire. L'essor de son commerce et de son industrie l'avait de bonne heure préparée au prélèvement de l'intérêt et sa législation s'était conformée très tôt aux besoins de la vie économique. Dès 1545 Henri VIII avait levé l'interdiction du prélèvement de l'intérêt et l'avait remplacé par une limitation du taux. Sous le règne d'Edouard VI, l'interdiction fut cependant remise en vigueur, mais, dès 1571, elle fut abolie de nouveau par la reine Elisabeth et, cette fois, définitivement (4).

La question de principe relative à la légitimité de l'intérêt fut donc pratiquement résolue en Angleterre avant qu'il y eût dans cette contrée une littérature éco-

(1) *Op. cit.*, p. 426 et s.
(2) *Op. cit.*, p. 432 et s.
(3) 5e édition, p. 497.
(4) Schanz, *Englische Handelspolitik*, Leipzig 1881, tome I, p. 552 et s.

nomique théorique. Lorsque celle-ci se développa enfin, le fait accompli n'avait plus pour elle beaucoup d'importance. L'attention n'en fut que plus captivée par un nouveau sujet de discussion qu'avait fait naître la transformation de la législation. Il s'agissait de savoir si l'on devait limiter le taux de l'intérêt et quelle limite on devait alors fixer.

La littérature économique anglaise du XVIIe et du XVIIIe siècles porte l'empreinte de ces circonstances. Dans les nombreux écrits qui la composent, on discute avec beaucoup d'ardeur sur le taux de l'intérêt, sur ses avantages et ses inconvénients ainsi que sur l'opportunité ou l'inopportunité de sa taxation légale. Par contre, on ne s'occupe que très rarement, et alors sans s'y arrêter, de la nature économique de l'intérêt, de sa provenance et de sa légitimité.

Je citerai un ou deux courts spécimens de ce développement.

Nous nous sommes déjà occupés de Bacon qui fut presque contemporain de l'interdiction de l'intérêt et qui s'était déclaré partisan de celui-ci pour de froides raisons pratiques (1). Quelque 20 ans plus tard, Thomas Culpeper, quoiqu'il soit un violent adversaire de l'intérêt, n'ose plus reproduire sous son nom propre les arguments canoniques hostiles à l'intérêt. Il aborde la question en laissant aux théologiens le soin de démontrer l'injustice de l'intérêt et se borne pour sa part à indiquer tous les maux qu'il engendre. Cette façon de faire est très caractéristique (2). Mais, dans la suite, ses attaques ne s'adressent pas tant à l'intérêt en général qu'à l'intérêt trop élevé (3).

(1) Voir plus haut, p. 39 et s.

(2) *Tract against the high rate of usury* 1621. Je n'ai eu à ma disposition qu'une traduction française de cet ouvrage, éditée à Amsterdam et à Berlin en 1754. Le passage cité dans le texte se trouve p. 441.

(3) Par exemple p. 477, où cet intérêt est blâmé comme injuste, « comme rongeant et détruisant ». Il s'agit par conséquent de l'intérêt trop élevé.

Un autre écrivain très mal disposé vis-à-vis de l'intérêt, Josiah Child, ne veut pas non plus discuter sa légitimité et renvoie simplement le lecteur désireux d'approfondir cette question à un vieil écrit, anonyme à ce qu'il semble, édité en 1634 sous le titre : *The english usurer* (1).

Ailleurs Child nomme fréquemment l'intérêt « prix de l'argent », ce qui n'indique pas précisément de sa part une profonde connaissance de sa nature. Occasionnellement, il exprime l'opinion que le créancier s'enrichit par l'intérêt aux dépens du débiteur (2), mais il se contente cependant de plaider pour la diminution du taux légal de l'intérêt et non pour la suppression complète de celui-ci. Son adversaire North est partisan de l'intérêt et le considère exactement à la manière de Salmasius, comme une « rent for stock » analogue à la rente de la terre et du sol. Mais pour expliquer l'intérêt et la rente il se borne à dire que les propriétaires louent leurs terres et leurs capitaux superflus à ceux qui en ont besoin (3).

Il n'y a qu'un seul écrivain du XVII[e] siècle, le philosophe John Locke, qui traite avec moins de légèreté le problème de l'intérêt.

Locke nous a laissé une dissertation remarquable sur l'origine de l'intérêt du prêt. Il commence par énoncer quelques propositions qui rappellent beaucoup le point de vue canonique. « L'argent, dit-il (4) est une

(1) Je n'ai malheureusement pu trouver cet ouvrage. Les remarques de Child citées ci-dessus se trouvent dans l'introduction de ses mémoires sur le commerce, p. 9 de l'édition française parue en 1754.

(2) *New discourse of trade*, 1690. Je n'ai eu à ma disposition que la traduction française de 1754. C'est celle-ci que Roscher a également utilisée dans son mémoire : *Zur Geschichte der englischen Volkswirthschaftslehre* (*Abhanlungen der königl. sachs. Ges. der Wissenschaften*, tome III, 1857). Cf. Roscher, p. 59 et s.

(3) Roscher, *op. cit.*, p. 89 et s.

(4) *Considerations on the consequences of the lowering of in-*

chose stérile (*barren thing*) ; il ne fait que transporter, en vertu d'un contrat, le gain produit par le travail d'un homme dans la poche d'un autre ». Cependant Locke trouve l'intérêt légitime. Il base sa démonstration sur l'analogie complète existant entre l'intérêt du prêt et le fermage d'une terre La cause immédiate de l'un et de l'autre c'est l'inégale répartition des richesses. L'un possède plus d'argent qu'il n'en a besoin, l'autre n'en a pas assez. Le premier trouve donc un « locataire » pour son argent (1), exactement comme le propriétaire foncier possédant trop de terre en afferme une partie à quelqu'un n'en possédant pas assez. Mais pourquoi l'emprunteur consent-il à payer un intérêt pour l'argent qu'on lui prête ? Exactement pour la raison qui fait consentir le fermier à payer une rente pour l'usage de la terre. Grâce à l'activité de l'emprunteur, ainsi que Locke le dit expressément, l'argent mis dans le commerce est en mesure de « rapporter » plus de 6 0/0, exactement comme, « grâce au travail du fermier », la terre est en état de rapporter plus que la rente du sol.

Si donc l'intérêt du prêt touché par le capitaliste doit être considéré, lui aussi, comme étant le fruit du travail d'autrui, il ne l'est pas davantage que la rente du sol. Il l'est au contraire à un moindre degré, car le paiement de la rente du sol laisse ordinairement au fermier une partie du fruit de son travail bien moindre que la part de bénéfice qui reste à l'emprunteur d'une somme d'argent après paiement de l'intérêt du prêt. Locke arrive ainsi à conclure que : « L'emprunt à intérêt est inévitable pour beaucoup de gens par suite des exigences de la vie économique et des institutions sociales. De

terest and raising the value of money, 1691, p. 24. Je cite d'après l'édition complète des œuvres de Locke, Londres 1777, tome II.

(1) Ailleurs Locke nomme encore l'intérêt « le loyer de l'argent » (*hire of money*), par exemple p. 4.

plus, le fait de réaliser un bénéfice en prêtant de l'argent est aussi équitable et aussi légitime que celui de toucher la rente du sol. Le paiement de l'intérêt de l'argent est d'ailleurs plus facile à supporter pour le débiteur..... »

Il serait difficile de soutenir que cette théorie est particulièrement heureuse. Son point de départ et sa conclusion sont trop en désaccord. S'il est vrai que l'intérêt du prêt ne fait que transporter le salaire légitime du travailleur dans la poche de quelqu'un qui ne travaille pas et dont, par surcroît, l'argent est improductif, il ne convient absolument pas de présenter l'intérêt du prêt comme « équitable et légal ». L'analogie indiscutable présentée par l'intérêt du prêt et la rente du sol aurait dû, logiquement, conduire tout au plus Locke à condamner à la fois la rente et l'intérêt. La théorie de Locke aurait offert assez de points d'appui pour permettre d'étendre la condamnation, Locke déclarant formellement que la rente du sol est, elle aussi, le fruit du travail d'autrui. Cependant sa légitimité semble être pour lui au-dessus de tout soupçon.

Si peu satisfaisante que soit la théorie de l'intérêt de Locke, elle contient pourtant un élément très significatif au point de vue historique. Elle affirme, en somme, que le travail humain est le producteur de toutes les richesses. Ici Locke a moins exprimé cette proposition qu'il ne l'a employée, et, à la vérité, sans en tirer un heureux parti. Mais, à un autre endroit, il a énoncé ce principe d'une façon très claire en disant : « C'est en fait le travail qui donne à chaque chose sa valeur particulière ». Nous verrons quelle importance ce principe devait acquérir dans le développement du problème de l'intérêt à une époque beaucoup plus éloignée (2).

(1) *Of civil governement.* Livre II, chap. 5, § 40. Voir Roscher, *op. cit.*, p. 95 et s.
(2) Voir ch. XII.

Quelques temps après, James Steuart expose une conception de l'intérêt ayant une certaine analogie avec celle de Locke : « L'intérêt qu'ils payent pour l'argent emprunté est peu important quand on le compare à la valeur qu'ils créent par l'emploi de leur temps et de leurs talents. »

« Si l'on considère cette proposition comme indécise et comme n'étant basée sur aucune démonstration, je répondrai que la valeur du travail d'un homme peut être déterminée *en comparant la valeur de la matière première* à celle que possède sur le marché *l'objet manufacturé* » (1). Les mots en italiques montrent que Steuart, comme Locke, considère l'accroissement de valeur résultant de la production comme le produit du travail du débiteur. Conséquemment il voit aussi dans l'intérêt du prêt un fruit de ce travail.

Cependant, si Locke et Steuart étaient encore très peu fixés sur la nature de ce que nous appelons aujourd'hui le profit originaire du capital du débiteur, ils étaient loin d'ignorer que ce profit est la source et le fondement de l'intérêt. C'est ainsi qu'ailleurs Steuart dit formellement : « Les emprunteurs offrent plus ou moins pour l'emploi de l'argent, suivant l'importance des avantages que cet argent procure » (2).

La littérature économique anglaise s'est surtout efforcée d'expliquer la relation qui existe entre l'intérêt du prêt et le profit du capital. A la vérité, elle n'a point par cela augmenté la clarté des principes de la doctrine de Salmasius, mais elle l'a enrichie en développant la connaissance des détails. Les Anglais se sont particulièrement adonnés à la question de savoir si l'élévation du taux de l'intérêt est la cause ou la conséquence de

(1) *Untersuchung der Grundsätze von der Staatswirthschaft.* Traduction allemande. Tübingen. 1769-1772 IV, p. 50.

(2) *Of interest; Essay's and treatises on several subjects,* Basil. 1793, tome II, p. 60.

l'augmentation du profit. Hume résout la question en disant que ces deux choses sont sous une dépendance réciproque. « Il est superflu, dit-il, de chercher laquelle de ces deux choses, le faible intérêt ou le faible profit, est la cause de l'autre. Tous les deux proviennent de l'extension du commerce et se déterminent mutuellement. On ne se contentera pas d'un faible profit quand on peut obtenir de gros intérêts et on ne se contentera pas d'un faible intérêt quand il est possible de réaliser un profit considérable ».

Une autre remarque de Hume a plus d'importance que le jugement assez superficiel qui précède. Le premier il distingua bien clairement la notion d'argent de celle de capital, et il montra que le taux de l'intérêt dans un pays donné ne dépend pas de la quantité d'argent monnayé qu'il possède, mais de l'importance de ses approvisionnements (*riches*, *stocks*) (1).

Enfin la façon dont Bentham pouvait traiter la question du prélèvement de l'intérêt dans sa *Defense of usury*, parue pour la première fois, il est vrai, en 1787, montre combien, à cette époque, la doctrine canonique, jadis si répandue, était devenue étrangère aux Anglais du XVIII[e] siècle.

Il ne s'agit plus de défendre sérieusement l'intérêt. Les arguments des anciens et des canonistes ne sont cités que pour donner matière à de malicieuses remarques. C'est ainsi qu'Aristote, l'inventeur de l'argument de la stérilité de l'argent, est tourne en ridi-

(1) Pour la moitié de cette constatation Hume a eu un précurseur remarquable en Nicolas Barbon Celui-ci déclare que l'interêt est la « rent of stock ». Il ajoute qu'on considère généralement l'interêt comme une redevance due pour de l'argent prêté, mais que c'est là une erreur. L'intérêt est bien plutot une redevance payée pour un capital (stock), puisque l'argent prête sert à l'achat de marchandises. (*A discourse of trade*, 1690 p. 31. Voir Stephan Bauer, *Aufsatz über Barbon*, dans les *Jahrsbucher* de Conrad, nouvelle série, tome XXI, 1890. p. 561 et s., surtout 573.

cule comme n'ayant jamais été capable de découvrir dans une pièce de monnaie un organe quelconque pouvant servir à fabriquer des pièces semblables, etc. (Letter X).

L'Italie était sous la surveillance immédiate de l'Eglise romaine. Mais c'était aussi le pays de l'Europe qui était arrivé le premier à un riche épanouissement commercial et économique. Il devait donc être aussi le premier à trouver insupportable l'interdiction canonique de l'intérêt. Les Italiens surent tenir compte de ces deux circonstances. Nulle part en Europe l'interdiction de l'intérêt n'a été moins mise en vigueur qu'en Italie, mais nulle part, non plus, les théoriciens n'ont tardé si longtemps à combattre ouvertement le dogme religieux de l'interdiction.

On fit en cachette tout ce qui pouvait se faire pour aller à l'encontre de l'interdiction formelle de l'intérêt et il semble qu'on ait pu faire ainsi tout ce qui était pratiquement nécessaire. Le commerce du change, qui avait sa patrie en Italie, et la stipulation de dommages et intérêts étaient les meilleurs moyens de tourner la loi. La législation civile favorisa cette façon de faire en autorisant de bonne heure à stipuler dans les contrats un « interesse » consistant en un tant pour cent déterminé du capital prêté et soumis à la seule condition de ne pas dépasser une certaine limite (1).

En revanche, aucun écrivain italien ne paraît avoir, avant le XVIIIe siècle, attaqué la doctrine canonique ouvertement et en se plaçant au point de vue des principes. En 1750, Galiani cite Salmasius comme le premier auteur ayant exposé complétement la théorie de l'intérêt dans un sens favorable à celui-ci. Dans la littérature italienne, il ne cite que la discussion qui venait d'avoir lieu à propos de l'intérêt entre le marquis Maffei et le moine

(1) Voir l'exposé historique de Vasco, *L'usura libera* (*Scrittori classici italiani*, Parte moderna, t. IV) p. 183 et s., et surtout pp. 195, 198, 210 et s.

prêcheur Fra Daniello Concina (1). D'autres écrivains remarquables de la même époque citent comme précurseurs éminents, d'abord Salmasius, puis quelques auteurs étrangers comme Locke, Hume, Montesquieu et Forbonnais, mais parmi leurs compatriotes ils ne voient personne qui ait précédé le marquis Maffei (2). C'est donc Salmasius seul qui a donné les bases de la littérature italienne favorable à l'intérêt.

L'accueil tardif qu'on fit à cette théorie en Italie ne semble avoir entraîné pour elle aucun développement On doit faire exception pour un seul écrivain, Galiani. Celui-ci se posa la question de la nature et de la légitimité de l'intérêt du prêt d'une façon absolument particulière.

Si l'intérêt, dit-il (3), était vraiment ce qu'on s'imagine ordinairement, c'est-à-dire un gain ou un avantage que le prêteur tire de son argent, on devrait effectivement le condammer, « car tout gain grand ou petit est blâmable quand il dérive de l'argent naturellement improductif. On ne peut pas non plus dire que l'intérêt est le fruit d'un effort, car c'est l'emprunteur et non le prêteur qui fait l'effort » (p. 244). Mais l'intérêt n'est pas un véritable gain ; c'est simplement un complément destiné à équilibrer une prestation et une contre-prestation qui, en bonne justice, doivent être de même valeur. Comme la valeur des choses n'est que la mesure dans laquelle nous en avons besoin, il serait tout à fait mauvais de chercher à réaliser l'équivalence des deux prestations par l'égalité des poids, celle du nombre des objets ou celle des formes extérieures. Cette équivalence doit bien plutôt et

(1) Galiani, *Della moneta* (*Scrittori class. ital.*, Parte Mod., t. IV, p. 240 et s.

(2) *Impiego del danaro.* 1744. Je n'ai pas eu ce livre entre les mains. Cependant, comme le professeur Luigi Cossa a eu la bonté de me l'écrire, le contenu de cette ouvrage est, pour une grande part, extrait d'un volume favorable à l'intérêt publié l'année d'avant par le théologien hollandais Broedersen (*De usuris licitis et illicitis*, 1743).

(3) *Op. cit.*, livre V, chap. I.

uniquement consister dans l'égalité des utilités. A ce point de vue, deux sommes d'argent égales, l'une actuelle, l'autre future, n'ont pas la même valeur, tout comme, par suite du change, elles n'ont pas la même valeur dans les différents pays. Les frais de change (*cambio*) constituent en réalité un complément (*soprapiù*) qu'on ajoute. tantôt à l'argent du pays, tantôt à l'argent étranger pour égaliser leurs valeurs intimes. De même, l'intérêt du prêt n'est pas autre chose qu'un complément servant à égaliser les valeurs de deux sommes d'argent, l'une actuelle et l'autre future (p. 243 et s.).

Cette idée intéressante a permis à Galiani de justifier d'une façon nouvelle l'intérêt du prêt et d'éviter un mode fautif de démonstration auquel ses prédécesseurs avaient dû se soumettre. Salmasius et ses successeurs avaient dû répondre au reproche qu'on leur faisait de nuire à l'égalité entre les deux prestations. Ils avaient été conduits ainsi à prouver que les choses consomptibles, et même celles qui sont consommées dès le début du prêt, possèdent un usage permanent dont la transmission spéciale rend légitime une indemnité spéciale, l'intérêt. L'idée de Galiani rendit inutile cette démonstration toujours assez dangereuse.

Malheureusement, la conclusion à laquelle Galiani arrive n'est pas satisfaisante. La seule raison pour laquelle une somme d'argent actuelle lui paraît régulièrement avoir plus de valeur qu'une somme future égale, c'est la différence de sûreté qu'elles présentent. Le droit de toucher une somme d'argent dans l'avenir est soumis à toutes sortes de dangers. En conséquence, on estime moins cette somme qu'une somme égale payable immédiatement. Comme l'intérêt est payé pour faire compensation à ces dangers, il peut être considéré comme une prime d'assurance. Galiani donne à cette conception une forme frappante en disant que « le prix de l'argent n'est que le prix des battements de cœur du prêteur » (*prezzo del batti-*

cuore) (p. 247). En un autre endroit (p. 252),il dit encore que le prix de l'argent pourrait être appelé prime d'assurance (*prezzo dell' assicurazione*). A vrai dire, c'est là méconnaître profondément la nature de l'intérêt du prêt.

La façon dont les auteurs italiens du XVIIIe siècle postérieurs à Galiani traitèrent le problème de l'intérêt est moins digne d'être citée. Les plus remarquable d'entre eux comme Genovesi (1), Beccaria (2), et aussi ceux qui à l'exemple de Vasco (3), n'écrivirent que des monographies sur l'intérêt se laissèrent surtout guider par les règles de la théorie devenue traditionnelle depuis Salmasius.

Les déductions de Beccaria sont encore très intéressantes. Il distingue nettement entre l'« interesse » et l'intérêt (*usura*). Le premier est l'utilité immédiate d'une chose tandis que le second est l'utilité de l'utilité (*l'utilità dell'utilità*). Toutes les richesses ont une utilité immédiate (*interesse*). L'argent étant une mesure et un représentant de la valeur de tous les autres biens, son *interesse* consiste dans l'utilité des biens qu'il représente. Comme, en particulier, toute somme d'argent représente, ou peut représenter un certain fonds de terre, l'*interesse* de la somme est aussi représenté par le rendement annuel de ce fonds. L'*interesse* varie par conséquent avec l'importance du rendement et la valeur moyenne de l'*interesse* de l'argent est égale au rendement moyen de la terre (p. 116 et s.).

Comme dans cette analyse le mot « interesse » désigne évidemment ce que nous appelerions le profit originaire

(1) *Lezioni di Economia civile* 1769. *Scritt. cl. Ital.* part. mod., tome IX) II partie, chap. XIII.

(2) *Elementi di Economia pubblica*, composés en 1769-1771, et imprimés seulement en 1804 dans la *Collection* des *Scritt. cl. it.* part. mod., tome XI et XII ; en particulier IV partie, chap. VI et VII.

(3) *Usura libera*, tome XXXIV de la collection précédente.

du capital, nous pouvons considérer le passage précédent comme une tentative, assurément très primitive, ayant pour but d'expliquer l'existence et la grandeur de l'intérêt originaire du capital par la possibilité d'acheter de la terre. Comme nous le verrons plus loin, un autre écrivain avait, quelques années plus tôt, déjà développé cette pensée d'une façon beaucoup plus satisfaisante.

Beccaria aborde aussi la question que Galiani avait traitée le premier : l'influence du temps et l'analogie existant entre l'intérêt du change, qui est un *interesse* de lieu, et l'intérêt du prêt, qui est un *interesse* de temps (p. 122). Mais il insiste beaucoup moins.

Pendant ce temps la catholique France était restée en arrière théoriquement et pratiquement. Sa législation civile relative à l'intérêt eut, pendant des siècles, la réputation d'être la plus sévère de l'Europe. A une époque où l'on était unanimement arrivé ailleurs à autoriser l'intérêt sous le masque très transparent de l'*interesse* préalablement stipulé, Louis XIV trouvait bon de donner à l'interdiction de l'intérêt une telle extension qu'elle s'étendait aussi aux intérêts commerciaux. Il n'y eut exception que pour le marché de Lyon (1).

Cent ans plus tard, alors qu'on commençait ailleurs à railler à la façon de Sonnenfels et de Bentham l'interdiction de l'intérêt vaincue déjà depuis longtemps, cette interdiction existait encore pour les tribunaux français. Ce ne fut qu'en 1789 qu'on décida de mettre fin à cette institution moyenâgeuse, en même temps qu'à beaucoup d'autres. Une loi promulguée le 12 octobre 1789 abrogea formellement l'interdiction de l'intérêt et fixa le taux de celui-ci à 5 0/0.

De même que la législation, la théorie resta, en France, opiniâtrement fixée à la stricte doctrine canonique. Nous avons déjà vu combien peu Molinaeus avait pu réa-

(1) Vasco, *op. cit.*, p. 209.

gir contre elle vers le milieu du XVIe siècle. A la fin de ce siècle, Johannes Bodinus (Jean Bodin), écrivain d'ailleurs très éclairé, justifie pleinement l'interdiction de l'intérêt et loue la sagesse des législateurs qui l'ont édictée. Il pense qu'elle constitue le moyen le plus sûr de supprimer radicalement l'intérêt (*usurarum non modo radices sed etiam fibras omnes amputare* (1)). Il est vrai qu'au XVIIe siècle le français Salmasius défend brillament l'intérêt, mais il le fait hors de France. Au XVIIIe siècle enfin, le nombre des écrivains favorables à l'intérêt augmente. Law demande la liberté complète pour les opérations à intérêt et même la suppresion des taxes limitatives (2). Melon déclare que l'intérêt est d'une impérieuse nécessité sociale et laisse aux théologiens le soin de concilier leurs scrupules moraux avec ce fait brutal (3). Montesquieu explique que c'est évidemment une bonne œuvre que de prêter son argent à autrui sans exiger d'intérêt, mais que, si cette action peut être conseillée par la religion, elle ne peut être imposée par la loi civile (4). Cependant, il se trouve encore des écrivains pour prendre la défense de la vieille et sévère doctrine. Pothier, le célèbre juriste, et le physiocrate Mirabeau se distinguèrent particulièrement parmi ces champions attardés de la théorie canonique.

Pothier sut tirer du chaos de la doctrine canonique les arguments les plus valables. Avec beaucoup d'adresse et de sagacité, il sut en faire une théorie dans laquelle ces arguments devenaient très probants. Le passage le plus caractéristique de son œuvre a déjà

(1) *De Republica*, II, édition 1591, V. II, p. 799 et s..

(2) Par exemple *Mémoire sur les banques* (Économistes financiers du XVIIIe siècle) Ed. Daire, Paris 1851, p. 571.

(3) *Essai politique sur le commerce* (Économistes financiers du XVIIIe siècle), p. 742.

(4) *Esprit des lois*, XXII.

attiré l'attention de plusieurs savants ; il est reproduit dans la note ci-dessous (1).

Mirabeau, l'auteur de la *Philosophie rurale* (2), seconda Pothier, et, à la vérité, avec plus de zèle que de bonheur. L'exposé de ses idées sur l'intérêt est une des choses les plus confuses qu'on ait écrites sur ce sujet. Mirabeau est un adversaire fanatique de l'intérêt du prêt, contre lequel il invoque une quantité inépuisable d'arguments. Entre autres choses, il explique qu'il

(1) Ce passage est déjà cité par Rizy : *Uber Zinstaxen und Wuchergesetze*, c'est de là que je l'extrais. Il se trouve encore dans Knies, *Kredit*, I, p. 347. Il est ainsi conçu : « L'équité veut que dans un contrat qui n'est pas gratuit, les valeurs données de part et d'autre soient égales, et que chacune des parties ne donne pas plus qu'elle n'a reçu, et ne reçoive pas plus qu'elle n'a donné. Or, tout ce que le prêteur exige dans le prêt au delà du sort principal, est une chose qu'il reçoit au delà de ce qu'il a donné, puisqu'en recevant le sort principal seulement, il reçoit l'équivalent exact de ce qu'il a donné. On peut, à la vérité, exiger, pour les choses dont on peut user sans les détruire, un loyer, parce que cet usage pouvant être, du moins par l'entendement, distingué d'elles mêmes, est appréciable ; il a un prix distingué de la chose : d'où il suit que, lorsque j'ai donné à quelqu'un une chose de cette nature pour s'en servir, je peux en exiger le loyer, qui est le prix de l'usage que je lui en ai accordé, outre la restitution de la chose qui n'a pas cessé de m'appartenir. Mais il n'en est pas de même des choses qui se consomment par l'usage, et que les jurisconsultes appellent choses fongibles. Comme l'usage qu'on en fait les détruit, on n'y peut pas concevoir un usage de la chose outre la chose même, et qui ait un prix outre celui de la chose : d'où il suit qu'on ne peut céder à quelqu'un l'usage d'une chose sans lui céder entièrement la chose, et lui en transférer la propriété. Quand je vous prête une somme d'argent pour vous en servir, à la charge de m'en rendre autant, vous ne recevez de moi que cette somme d'argent et rien de plus. L'usage que vous aurez de cette somme d'argent est renfermé dans le droit de propriété que vous acquérez de cette somme ; ce n'est pas quelque chose que vous ayez outre la somme d'argent, ne vous ayant donné que la somme d'argent et rien de plus ; je ne peux donc exiger de vous rien de plus que cette somme sans blesser la justice qui ne veut pas qu'on exige plus qu'on a donné ».

(2) Amsterdam 1764.

n'existe absolument aucune raison légitime de prêter de l'argent à intérêt. D'abord, l'argent n'a pas un usage propre ; il ne fait que *représenter*. « Tirer profit de son caractère représentatif, c'est comme si l'on cherchait dans un miroir la figure qui s'y réflète ». La nécessité où sont les possesseurs d'argent de vivre des revenus qu'il rapporte, n'est pas pour embarrasser Mirabeau. Les possesseurs d'argent, dit-il, n'ont qu'à l'échanger contre d'autres biens et vivre en les louant. Enfin, l'argent n'est pas susceptible de se détériorer comme les maisons,les meubles,etc.En bonne justice, on ne devrait donc pas exiger, quand on le prête, une indemnité de détérioration (1)

On trouvera probablement que ces arguments laissent déjà beaucoup à désirer. Mais, emporté par son zèle aveugle, Mirabeau va encore plus loin. Il est contraint de reconnaître que le débiteur peut retirer de l' « emploi » du capital prêté le moyen de payer l'intérêt de celui-ci. Mais il tourne encore ce fait contre l'intérêt ! Pour lui, les emprunteurs doivent toujours être lésés, parcequ'il est impossible d'établir une équivalence entre l'intérêt et l'emploi du capital. On ne sait pas combien l'agriculture rapportera au cultivateur, car,par suite d'accidents imprévus,l'emprunteur sera toujours (?) en perte (2). Bien plus ! Du fait très naturel qu'on aime mieux recevoir que payer des intérêts, Mirabeau déduit très sérieusement que le prélèvement de l'intérêt est désavantageux pour le débiteur (3) !

Appuyé sur de tels arguments, Mirabeau ne saurait condamner trop sévèrement l'intérêt. « Tout bien considéré, dit-il, (4) l'intérêt de l'argent ruine la société, car il fait parvenir les revenus à des gens qui ne sont

(1) *Op. cit.*, p. 269 et s.
(2) p. 257-262.
(3) p. 267.
(4) p. 284.

ni propriétaires fonciers, ni producteurs, ni industriels et qu'on doit considérer comme des frêlons vivant du pillage des approvisionnements des abeilles ».

Cependant, Mirabeau lui-même ne peut nier la légitimité du prélèvement de l'intérêt dans certaines circonstances. Il doit donc admettre très à contre cœur que l'interdiction de l'intérêt n'est pas appliquable à quelques cas exceptionnels, qu'il détermine par des procédés absolument arbitraires et sans valeur (1).

Dans la deuxième partie du XVIIIe siècle, la doctrine canonique était depuis longtemps épuisée et intimement disloquée. Elle faisait l'objet de la haine des uns et des moqueries des autres. Elle se dressait comme une ruine délabrée et devait recourir, pour lutter contre les attaques, aux pitoyables raisons scientifiques qu'on vient de voir. Rarement mission fut plus agréable que celle qui consistait à la réfuter. C'est Turgot qui s'en chargea. Il y réussit avec autant d'adresse que de succès. Son *Mémoire sur les prêts d'argent* est un digne pendant aux productions de Salmasius. Evidemment, la critique actuelle trouvera dans ses raisonnements quelques bons arguments à côté d'un nombre respectable de mauvais. Mais ces arguments bons et mauvais sont présentés avec tant d'esprit et de clarté, avec une telle éloquence, une telle logique et sous une forme si frappante, qu'ils devaient nécessairement avoir sur leur époque une influence victorieuse.

Le charme de ce travail ne consiste pas tant dans les pensées qui y sont exposées, et qui coïncident pour la plupart avec celles des prédécesseurs de Turgot, que dans la forme saisissante qu'elles revêtent. Une étude approfondie du contenu du *Mémoire* n'aurait donc d'intérêt que si j'en pouvais reproduire textuellement des passages importants. Mais le manque de place m'oblige à y renoncer, et je me contenterai de relever quelques-

(1) Voir en particulier les pages 276, 290, 292 et s.

uns des traits les plus marquants des déductions de Turgot.

Pour Turgot, la raison la plus importante de la légitimité du prêt réside dans le droit de propriété du créancier sur son argent. Il en résulte pour lui le droit inviolable d'en disposer à sa guise et de mettre à son aliénation ou à sa location les conditions qui lui plaisent, par exemple, le paiement d'un intérêt (§§ 23 et suivants). C'est évidemment là un argument faux avec lequel on pourrait aussi bien démontrer la légitimité et la convenance d'un intérêt de 100 0/0 que la légitimité de l'intérêt en général !

Turgot réfute l'objection de la stérilité de l'argent à l'aide des mêmes arguments que ses prédécesseurs (§ 25).

Il se préoccupe tout particulièrement ensuite du raisonnement de Pothier, que j'ai reproduit plus haut. D'après Pothier, une prestation et une contre-prestation doivent, en bonne justice, avoir la même valeur, ce qui n'a pas lieu dans le cas du prêt à intérêt. A cela, Turgot réplique que des objets qu'on échange loyalement et de bon gré ont toujours une valeur égale à un certain point de vue.

Quant à la célèbre objection d'après laquelle il n'existe pas pour une chose consomptible un usage distinct de la chose elle-même, Turgot lui reproche de reposer sur une subtilité juridique et sur une abstraction métaphysique inadmissible. Il reprend la vieille analogie entre la location de l'argent et celle d'une chose durable, par exemple d'un diamant. « Quoi, s'écrie-t-il, l'on aura pu me faire payer la mince utilité que j'aurai retirée d'un meuble ou d'un bijou, et ce sera un crime de me faire payer l'avantage immense que j'aurai retiré d'une somme d'argent pendant le même temps, et cela parceque l'entendement subtil d'un jurisconsulte peut,

dans un cas séparer la chose de son usage, et ne le peut pas dans l'autre ? Cela est, en vérité, trop ridicule » (p. 128).

Il est vrai qu'immédiatement après Turgot, lui aussi, ne craint point de faire des abstractions métaphysiques et des subtilités juridiques. Pour réfuter, en effet, l'argument suivant lequel le débiteur est propriétaire de l'argent emprunté et, en même temps, de l'usage de celui-ci, Turgot imagine une propriété de la valeur de l'argent distincte de la propriété des pièces de monnaie. Cette dernière, dit-il, est bien transmise au débiteur, mais la première reste au créancier.

Il faut enfin remarquer quelques développements dans lesquels Turgot, à l'exemple de Galiani, met en évidence l'influence du temps sur l'estimation de la valeur des richesses. Il fait, par exemple, le parallèle que nous connaissons déjà entre les opérations de change et de prêt. De même que dans une opération de change on donne en un certain lieu une certaine quantité d'argent pour en obtenir davantage ailleurs, de même, dans un prêt, on donne une certaine quantité d'argent à une certaine époque pour en obtenir davantage à une autre époque. La raison profonde de ces deux phénomènes consiste en ce que « la différence des temps, comme celle des lieux, met une différence réelle dans la valeur de l'argent » (§ 23). Ailleurs, il fait ressortir la différence notoire existant entre la valeur d'une somme payable actuellement et celle d'une somme payable seulement dans un avenir éloigné (§ 27). Un peu plus loin, il s'écrie : « Si ces messieurs supposent qu'une somme de 1.000 frs. et une promesse de 1.000 frs. ont précisément la même valeur, ils font une supposition plus absurde encore ; si ces deux choses étaient équivalentes, pourquoi emprunterait-on ? »

Malheureusement, Turgot n'a pas approfondi ces pensées fertiles. Dans ses déductions ultérieures, il se montre pour ainsi dire sans cohésion organique et contredit

même ce qui précède. Car si l'intérêt et le capital restitué forment ensemble l'équivalent du capital prêté, l'intérêt équivaut à une partie du principal. Comment peut-il être alors une indemnité pour un usage distinct de la chose principale, usage dont Turgot s'est précédemment tant efforcé de démontrer l'existence ?

Nous pouvons considérer la controverse entre Turgot et Pothier comme l'acte final de la lutte que la jurisprudence et l'économie politique ont menée pendant 300 ans contre la vieille doctrine canonique de l'intérêt. En théologie, cette doctrine conserva pendant une cinquantaine d'années encore un semblant de vie. Elle disparut complètement au cours de ce siècle. L'Eglise ratifia elle-même la défaite de son ancienne doctrine en autorisant d'une façon générale le prélèvement de l'intérêt (1).

Arrêtons-nous un moment pour examiner dans son ensemble la période que nous venons d'étudier. Voyons les résultats qu'elle a produits et ce qu'en a retiré la science pour la solution du problème de l'intérêt ?

Les anciens et les canonistes avaient dit : L'intérêt du prêt est une spoliation injuste du débiteur par le créancier, car l'argent est stérile et ne possède d'ailleurs aucun « usage » spécial que le créancier puisse, en bonne justice, échanger contre une indemnité spéciale. La nouvelle doctrine affirme, au contraire, la légitimité de l'intérêt du prêt. Tout d'abord, l'argent n'est pas stérile puisqu'on peut, en l'utilisant convenablement, réaliser un gain auquel le créancier renonce volontairement en faveur du débiteur. Ensuite, il existe un usage du capital séparable du capital lui-même et aliénable séparément.

(1) Funk, *Zins und Wucher*, Tubingen 1868, p. 116. Voir Molinari, *Cours d'Economie politique*, 2e édition, p. 333, au sujet de l'accueil qui fut fait par une partie du clergé français à cette décision libérale de Rome (18 août 1830).

Si nous faisons provisoirement abstraction de ce dernier point — nous le retrouverons plus tard sous une autre forme — l'essence de la nouvelle doctrine consiste à affirmer que le capital rapporte des fruits à celui qui l'emploie. Au fond, la nouvelle doctrine a fait une énorme dépense de sagacité, de dialectique, de polémique et de mots pour mettre au jour une pensée que Smith a énoncée quelque temps après avec sa merveilleuse simplicité. Il l'exprime en quelques mots qui, pour lui, résolvent toute la question de la légitimité de l'intérêt du prêt : « As something can everywhere be made by the use of money, something ought everywhere to be paid for the use of it » (1). En employant la terminologie moderne, on peut donner à cette pensée la forme suivante. *Il y a un intérêt du prêt parce qu'il y a un intérêt originaire du capital.*

Ainsi, la théorie de Salmasius et de ses successeurs consiste en somme à expliquer l'intérêt contractuel ou l'intérêt du prêt par l'*existence d'un intérêt originaire du capital.*

Quels avantages en retire-t-on pour la résolution du problème de l'intérêt ? Certainement beaucoup. Le fait qu'il a fallu un travail intellectuel de plusieurs siècles pour élaborer la nouvelle doctrine en dépit des sentiments et des préjugés hostiles en est déjà le gage. Mais il est également certain que cette théorie est encore loin de tout expliquer; elle ne résout pas la question de l'intérêt; elle ne fait que la reculer. A la question : Pourquoi le créancier retire-t-il sans la moindre peine un revenu perpétuel de son capital ? on répond naivement : Parce qu'il pourrait se procurer ce revenu en utilisant son capital lui-même. Mais pourquoi le pourrait-il ? Non seulement cette question, qui vise évidemment la véritable origine de l'intérêt, n'est pas résolue à l'époque dont

(1) *Wealth of nations*. Livre II, chap. IV.

nous nous occupons, mais elle n'est même pas posée une seule fois.

Tous les modes d'explication vont jusqu'à constater qu'on peut réaliser un profit en ayant un capital entre les mains Mais elles s'arrêtent là. Elles considèrent la chose comme un fait et ne font pas le moindre effort pour l'expliquer. Ainsi fait Molinaeus quand il dit que, grâce aux efforts de l'homme, l'argent porte des fruits et quand il en appelle à l'expérience journalière pour le démontrer. Tel est aussi le cas de Salmasius dans son précieux plaidoyer en faveur de la fécondité de l'argent, plaidoyer dans lequel il ne fait qu'invoquer le fait sans l'expliquer. C'est encore le cas des derniers et des plus éminents économistes de cette période : Locke, Law, Hume, James Steuart, Justi, Sonnenfels, etc. Ils expliquent, parfois avec beaucoup de clarté et de profondeur, comment l'intérêt découle nécessairement de la possibilité d'extraire un profit du capital et comment l'importance de ce profit détermine celle de l'intérêt (1).

Cependant aucun d'eux n'aborde la question du pourquoi du profit du capital (2). Le meilleur moyen de voir

(1) Par ex. Sonnenfels, *Handlung*. 5, p. 488, 497. Steuart livre IV, 1re partie, p. 24. Hume, *op. cit.*, p. 60. Voir ci-dessus p 50 et s.

(2) Quelques historiens qui, comme Roscher, Funk, et Endemann, sont en même temps partisans de la théorie de la productivité, dont on parlera plus loin, aiment à attribuer aux écrivains de l'époque dont nous parlons un « pressentiment » ou même un « aperçu » de la productivité du capital. Ils les revendiquent par suite comme précurseurs de la théorie de la productivité. A mon sens, c'est là une méprise. Les écrivains en question parlent bien de la « productivité » de l'argent et de beaucoup d'autres choses, mais cette expression sert bien plus dans leur bouche à designer qu'à expliquer le fait que certaines choses produisent un profit Toutes les choses qui produisent un profit ou un fruit sont, précisément à cause de cela, appelées par eux productives.

Mais ils ne prétendent point donner ainsi une explication théorique formelle de l'origine de ce profit. Cela ressort très clairement des explications de Salmasius à ce sujet. Quand Salmasius dit que l'air, la

ce que Salmasius et son époque ont fait pour le problème de l'intérêt c'est de comparer ce problème à celui de la rente du sol. Salmasius a mis en lumière pour l'intérêt — dans des circonstances évidemment difficiles — un fait évident pour la rente du sol : à savoir que le fermier paie la rente convenue parce que sa ferme la lui fournit.

Mais, par contre, Salmasius n'a pas trouvé, ni même cherché à trouver pour l'intérêt la seule chose qui, au sujet de la rente du sol, exigeait une étude scientifique : à savoir pourquoi la ferme rapporte une rente à son propriétaire.

Ainsi tout ce qu'on fit pendant la période que nous venons d'étudier ce fut de pousser un avant-poste jusque dans la ville assiégée. Le problème de l'intérêt du prêt fut poursuivi jusqu'au point où il se relie au problème général de l'intérêt du capital. Mais cette place forte ne fut ni prise ni même attaquée et le fond du problème de l'intérêt était encore intact à la fin de la période dont nous nous occupons.

Cependant, cette période ne fut pas absolument stérile pour la solution du problème principal. Elle en prépara l'étude ultérieure en extrayant son objet, l'intérêt originaire du capital, de notions plus ou moins troubles et en le rendant de plus en plus net.

Le fait qu'on réalise un bénéfice en travaillant avec un capital était connu depuis longtemps. Mais pendant

maladie, la mort et la prostitution sont « productifs » (voir plus haut la note de la page 45), il ne fait évidemment qu'employer une forme frappante pour dire que l'état qui taxe l'air, que les médecins, les fossoyeurs et les prostituées tirent profit des choses qu'il vient d'énoncer. Mais il est tout aussi évident, que Salmasius ne pense pas le moins du monde à faire sérieusement dériver le salaire du fossoyeur d'une force productive appartenant à la mort. Il n'y a pas lieu de prendre beaucoup plus au sérieux la productivité de l'argent que Salmasius veut précisément expliquer en comparant l'argent aux choses citées.

longtemps on ne distingua pas nettement la nature de ce profit et l'on fut en clin à l'attribuertout entier à l'activité de l'entrepreneur. Tel est le cas pour Locke lui-même, quand il considère les intérêts payés au créancier par le débiteur comme « le fruit du travail d'autrui » et quand il attribue expressément aux efforts du débiteur la possibilité manifeste de faire rapporter des fruits à l'argent emprunté en le mettant dans les affaires. Pour justifier l'intérêt du prêt on fut conduit à faire ressortir davantage l'influence que le capital possède dans la production. Cela conduisit finalement à comprendre qu'une partie du profit de l'entrepreneur constitue une fraction *sui generis* du revenu bien distincte du produit du travail, en d'autres termes, un véritable profit du capital. Cette idée, dont on trouve déjà les germes dans Molinaeus et dans Salmasius, se trouve nettement exprimée, à la fin de la période, dans les écrits de Hume et d'autres écrivains. Mais une fois que l'attention eût été attirée par le phénomène de l'intérêt originaire du capital, on ne pouvait manquer de se demander tôt ou tard quelle en était la raison. Avec cette question commence une nouvelle période de l'histoire du problème de l'intérêt du capital.

CHAPITRE IV

THÉORIE DE LA FRUCTIFICATION DE TURGOT

Pour autant que s'étende ma connaissance de la littérature économique je dois considérer Turgot comme le premier qui ait cherché une explication scientifique de l'intérêt originaire du capital et qui ait ainsi donné au problème de l'intérêt du capital l'étendue qu'il comporte.

L'époque antérieure à Turgot avait été absolument défavorable à une étude scientifique de l'intérêt du capital. Tout d'abord, on venait tout juste de comprendre clairement qu'on avait ici affaire à un genre absolument particulier de revenu. Ensuite, et cela était plus important, on n'était pas incité par les circonstances extérieures à discuter sa nature. La problème de l'intérêt du prêt avait été traité de bonne heure parce qu'il avait été attaqué de bonne heure et il avait été attaqué de bonne heure parce qu'un conflit d'intérêts avait pris naissance dès le début entre les parties intéressées, entre les créanciers et les débiteurs. Il en était autrement pour l'intérêt originaire du capital. On avait à peine appris à le distinguer clairement du produit du travail personnel de l'entrepreneur et on le regardait encore avec indifférence. La puissance du capital était encore faible. Il ne s'était guère développé d'opposition entre les deux participants à l'intérêt originaire du capital c'est-à-dire entre le capital

et le travail. En tous cas, cette opposition n'était pas devenue un antagonisme de classes. Ainsi, personne n'attaquait cette forme du profit du capital et personne n'était en conséquence incité à la défendre ou à scruter soigneusement sa nature. Dans de telles conditions, l'idée de cette étude ne pouvait venir qu'à un esprit systématique excité par le seul besoin de savoir. Mais jusqu'à cette époque il n'y avait pas encore eu de véritables économistes systématiques.

Ce furent les physiocrates qui, les premiers, apportèrent un vrai système. Mais eux aussi passèrent pendant un certain temps à côté de notre problème sans lui accorder d'attention. Quesnay, le fondateur de l'école, a encore si peu compris la nature de l'intérêt originaire du capital qu'il voit en lui une indemnité, une sorte de réserve en cas de perte, destinée à compenser les détériorations du capital et les dommages imprévus plutôt qu'un revenu net du capitaliste (1). Mercier de la Rivière (2) reconnait plus exactement que le capital rapporte un profit net ; mais il montre simplement qu'un tel profit ne manquerait pas de revenir à un capital employé dans l'agriculture, afin que celle-ci ne soit pas abandonnée en faveur d'autres industries. Quant à savoir pourquoi le capital rapporte des intérêts en général, il ne s'en occupe pas. Mirabeau (3), qui a beaucoup, et

(1) « Les intérêts des avances de l'établissement des cultivateurs doivent donc être compris dans leurs reprises annuelles. *Ils servent à faire face à ces grands accidents et à l'entretien journalier des richesses d'exploitations qui demandent à être réparées sans cesse* » (*Analyse du tableau économique*, éd. Daire, p. 62). Voir aussi l'exposé plus détaillé précédant immédiatement ce passage.

(2) *L'ordre naturel*, éd. Daire, p. 459.

(3) Voir plus haut, page 64 et suivantes, ce qu'il pense de l'intérêt du capital. Quant à l'intérêt originaire du capital, il approuve le prélèvement de l'intérêt des capitaux placés dans l'agriculture (*Philosophie rurale*, p. 83 et s., p. 295) sans l'expliquer à fond. Il use d'expressions vagues pour parler de l'intérêt provenant du commerce et de l'industrie et le considère comme étant plutôt le fruit de l'activité « de la profession » que celui du capital (p. 278).

comme nous le savons, fort mal écrit sur l'intérêt du capital, ne s'en préoccupe pas davantage.

Turgot, le plus éminent des physiocrates, est aussi le premier d'entre eux qui ait cherché une explication générale de l'intérêt originaire du capital. Sa façon de traiter la question est encore assez timide et assez naïve. On voit clairement que ce n'est pas le zèle fougueux qu'inspire un grand problème social, mais seulement le pur besoin de coordonnr ses idées qui lui fait prendre la plume. Ce besoin devait être satisfait par une explication d'une profondeur très relative, pourvu qu'elle s'exprimât par une formule plausible.

Dans son *Mémoire sur les prêts d'argent*, que nous connaissons déjà, Turgot traite simplement la question de l'intérêt du prêt. Sa théorie plus complète de l'intérêt est développée, ou plutôt contenue, dans son principal ouvrage : *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* (1). Car Turgot ne pose pas formellement la question de l'origine de l'intérêt du capital. Il ne lui consacre pas non plus une attention continue, mais éparpille dans un certain nombre de paragraphes séparés (57, 58, 59, 61, 63, 68, 71) une série de remarques à l'aide desquelles nous pouvons reconstituer sa théorie de l'origine de l'intérêt du capital (2).

Je propose de désigner cette théorie sous le nom de « Théorie de la fructification », parce qu'elle base l'intérêt du capital sur la possibilité, pour le propriétaire, de faire fructifier son capital en l'échangeant contre un sol produisant une rente.

(1) Composé en 1766 et publié en 1769 dans les *Ephémérides du citoyen*. Je cite d'après l'édition complète des *Œuvres* de Turgot éditée par Daire, Paris 1844, tome I.

(2) Le manque de forme de la théorie de l'intérêt de Turgot a conduit un commentateur de ses œuvres à affirmer que Turgot n'avait pas du tout expliqué l'intérêt (Sivers, *Turgot Stellung*, *etc.*, dans les *Jahrbüchers* de Hildebrand, tome XXII, pp. 175, 183 et s.). Cela est une erreur. Seulement, comme on le verra, son explication n'est point particulièrement approfondie.

Le raisonnement de Turgot est le suivant :

La possession d'un fonds de terre procure, sous forme de rente du sol, un revenu continu et indépendant du travail personnel du propriétaire. Comme les biens meubles ont eux aussi une utilité et possèdent par suite une valeur propre, on peut comparer la valeur des deux espèces de biens, estimer les fonds de terre en biens meubles et les échanger contre eux. Le prix d'échange dépend, comme celui de tous les biens, du rapport entre l'offre et la demande (§ 57). Il forme à chaque moment un multiple du revenu annuel qu'on peut tirer du fonds et c'est généralement par ce multiple qu'on le désigne. Un fonds de terre, dit-on, se vend au denier 20, au denier 30 au denier 40, quand son prix de vente est 20, 30, ou 40 fois plus grand que son revenu annuel. La grandeur du multiplicateur dépend du rapport entre l'offre et la demande, c'est-à-dire du plus ou moins grand nombre de gens qui veulent acheter et vendre des pièces de terre (§ 58).

Grâce à ces relations, toute somme d'argent et, en général, tout capital, est l'équivalent d'un fonds de terre ayant un revenu égal à une certaine fraction de ce capital (§ 59).

Ainsi donc, le propriétaire d'un capital est en mesure de se procurer un revenu annuel continu en achetant des terres avec son capital. Il ne sera donc pas disposé à placer son capital dans une entreprise industrielle (61), rurale (68) ou commerciale, s'il ne peut attendre de ce placement, en outre de l'indemnisation de ses frais et de ses peines, un profit du capital égal à celui qu'il se procurerait en achetant de la terre. Le capital doit donc produire des bénéfices dans tous les genres d'entreprises.

On a ainsi l'explication de la nécessité économique de l'intérêt originaire du capital. L'intérêt du prêt en dérive. Il se trouve, en effet, des entrepreneurs sans capitaux et disposés à abandonner à celui qui leur en confie une

partie du gain qu'ils tirent eux-mêmes de ces capitaux (§ 71). C'est ainsi que, finalement, toutes les formes de l'intérêt du capital s'expliquent comme des conséquences nécessaires du fait qu'on peut échanger un capital contre un fonds de terre rapportant une rente.

Comme on le voit, Turgot s'appuie dans la suite de ses déductions sur un fait auquel les défenseurs de l'intérêt du prêt, à commencer par Calvin, avaient eu volontiers recours, depuis plusieurs siècles déjà. Mais Turgot en fait un usage tout différent et beaucoup plus étendu. Les prédécesseurs de Turgot ne s'en servaient que par occasion et à titre d'exemple. Turgot le prend pour pivot de son système. Les prédécesseurs de Turgot ne voyaient pas dans ce fait la cause unique de l'intérêt du prêt, mais rapprochaient de lui la possibilité de tirer profit du capital dans le commerce, l'industrie, etc. Turgot place ce fait seul à la base de sa théorie. Enfin, les prédécesseurs de Turgot ne s'étaient servis du fait en question que pour expliquer l'intérêt du prêt, tandis que Turgot explique par lui le phénomène total de l'intérêt du capital. Turgot forme donc avec de vieux matériaux une doctrine nouvelle : la première théorie générale de l'intérêt du capital.

L'accueil fait à cette théorie caractérise très bien sa valeur scientifique. Je ne me rappelle pas en avoir jamais lu une réfutation formelle, mais on l'a tacitement déclarée insuffisante en continuant à chercher d'autres explications. Elle semblait trop plausible pour être contredite et trop superficielle pour tranquilliser l'esprit. Elle laissa l'impression de ne pas mettre à nu la dernière racine de l'intérêt du capital, sans qu'on se rendît cependant bien compte de son point faible.

Il ne me semble pas du tout superflu, même aujourd'hui, de rechercher exactement le défaut qu'elle présente. Ce faisant je ne remplirai pas seulement l'engagement que j'ai pris en entreprenant d'écrire l'histoire

critique des doctrines. En montrant où et comment Turgot s'est trompé, j'espère mettre bien en lumière le fond de la question, fond jusqu'auquel doit aller toute tentative sérieuse de solution. Je travaillerai ainsi utilement à notre tâche ultérieure. D'ailleurs l'exemple d'un ingénieux écrivain de notre époque montre que la façon de penser de Turgot ne nous est pas encore aujourd'hui aussi étrangère qu'on pourrait peut-être le supposer (1).

L'explication de l'intérêt du capital donnée par Turgot est insuffisante, parce qu'elle constitue un cercle vicieux. Ce cercle est dissimulé, parce que Turgot interrompt précisément son explication au moment où, en la continuant, on retomberait infailliblement sur le point de départ.

Voici comment cela se fait : Un capital déterminé, dit Turgot, doit rapporter un intérêt déterminé, parce que ce capital permettrait d'acheter un fonds de terre rapportant une rente déterminée. Prenons un exemple concret et disons : Un capital de 100.000 fr. doit rapporter 5.000 fr. d'intérêts, parce que ce capital permettrait d'acheter un fonds de terre produisant une rente de 5.000 fr. (2). Cette possibilité d'achat ne constitue cependant pas en elle-même le fait primordial par lequel tout s'explique. Nous devons, en effet, nous demander maintenant : Pourquoi un capital de 100 000 fr. permet-il d'acheter un fonds de terre rapportant une rente en général et 5.000 fr. de rente en particulier ? Turgot, lui aussi, comprend que cette question peut être et doit être posée, car il essaie d'y répondre. Il invoque le

(1) Voir plus loin (chap. XIV) « la nouvelle théorie de la fructification » d'Henry George.

(2) En général, la rente d'un fonds de terre est un peu inférieure à l'intérêt du prix d'achat. Ce fait exposé en détail par Turgot (*Reflexions*, § 84 et s.) n'a absolument pas d'influence sur le principe et peut être ici simplement négligé.

rapport entre l'offre et la demande qui entraîne toujours un rapport déterminé entre le capital et le sol (1).

Mais notre curiosité est-elle ainsi satisfaite ? Certainement non, car expliquer la détermination du prix par l'offre et la demande c'est donner les coquilles pour le noyau. Cela peut fort bien se faire dans tous les cas où l'on peut supposer que le questionneur connaît suffisamment le noyau pour achever de lui-même le raisonnement. Mais cela ne suffit plus quand il s'agit d'expliquer un phénomène pour la première fois. Autrement, on pourrait facilement résoudre le problème général de l'intérêt. Il y entre toujours, en effet, des questions de prix. Par exemple, l'emprunteur paie une certaine somme pour l'utilisation du capital, le prix du produit manufacturé est supérieur au prix de revient et laisse un profit du capital à l'entrepreneur. On pourrait donc se tirer d'affaire en disant que l'offre et la demande régularisent tellement les prix de tous les biens qu'il reste toujours un bénéfice pour le capitaliste. Mais personne certainement ne verrait là une explication satisfaisante.

Nous devons par conséquent nous demander : Quelles sont les raisons profondes qui se trouvent derrière « l'offre et la demande » et qui régissent leurs fluctuations de telle sorte qu'on puisse régulièrement échanger

(1) « Si quatre boisseaux de blé, produit net d'un arpent de terre, valaient six moutons, l'arpent lui-même qui les produisait aurait pu être donné pour une certaine valeur, plus grande à la vérité, mais toujours facile à déterminer *de la même manière que le prix de toutes les autres marchandises, c'est-à-dire, d'abord par le débat entre les deux contractants, et ensuite d'après le prix courant établi par le concours* de ceux qui veulent échanger des terres contre des bestiaux, et de ceux qui veulent donner des bestiaux pour avoir des terres » (§ 57). « Il est encore évident que ce prix ou ce *denier* doit varier suivant qu'il y a plus ou moins de gens qui veulent vendre ou acheter des terres, ainsi que le prix de toutes les autres marchandises varie *à raison de la différente proportion entre l'offre et la demande* ». (§ 58)

un capital de 100.000 fr. contre un fonds de terre en général et contre un fonds de terre rapportant 5.000 fr. de rente en particulier? A cette question Turgot ne donne plus de réponse, à moins de vouloir considérer comme telle le début vague du § 57 qui, alors, serait bien peu satisfaisant : « Ceux qui avaient beaucoup de richesses mobilières pouvaient les employer non seulement à la culture des terres, mais encore aux différents travaux de l'industrie. La facilité d'accumuler ces richesses et d'en faire usage même indépendamment des terres fit qu'on put évaluer les terres elles-mêmes, et comparer leur valeur à celle des richesses mobilières. »

Mais si, nous mettant à la place de Turgot, nous poussons un peu plus loin l'explication qu'il interrompt prématurément, nous découvrirons que l'intérêt du capital, qui devrait s'expliquer comme l'effet du rapport d'échange entre la terre et le capital, est en réalité la cause de ce rapport d'échange. On exige ou l'on offre, en effet, pour un fonds de terre, vingt ou trente fois la valeur de sa rente annuelle suivant le taux de l'intérêt que le capital employé à l'acheter produirait autrement. Le fonds de terre qui rapporte 5.000 fr. de rente vaut 100.000 fr., parce que le taux de l'intérêt du capital est de 5 0/0. Il vaut 50.000 fr. si le taux est de 10 0/0 et 200.000 fr. si le capital ne rapporte que 2 1/2 0/0. En conséquence, au lieu d'expliquer l'existence et le taux de l'intérêt du capital par le rapport d'échange entre la terre et le capital, il faut, au contraire, expliquer ce rapport d'échange lui-même par l'existence et le taux de l'intérêt du capital. La démonstration étant un cercle vicieux n'explique pas l'intérêt du capital.

Je terminerais ici ma critique de la théorie de Turgot, si je ne me sentais obligé à un soin tout particulier

chaque fois qu'il s'agit de déterminer un rapport de causalité entre des phénomènes économiques. Je sais, en effet, que l'entremêlement des phénomènes économiques rend difficile de déterminer avec précision le point de départ d'une suite d'actions et de réactions. Dans ces déterminations on est fortement exposé au danger des illusions de la dialectique. Je ne voudrais donc pas imposer au lecteur l'opinion que Turgot s'est trompé sans écarter tout scrupule par une nouvelle démonstration. Celle-ci nous donnera d'ailleurs l'occasion désirable de mettre en pleine lumière le caractère de notre problème.

Un fonds de terre, abstraction faite de circonstances imprévues, rapporte une rente pendant une suite indéfinie d'années. Sa possession assure au propriétaire et à ses héritiers l'utilisation annuelle de cette terre, non pas seulement 20 ou 40 fois, mais plusieurs centaines et même un nombre infini de fois. Cette suite illimitée d'utilisations, dont la somme forme un total colossal, est cependant régulièrement échangée contre une petite fraction de ce total : 20 à 40 fois la valeur de l'utilisation annuelle. C'est là un fait qui doit être expliqué.

Il n'est pas suffisant pour cela d'invoquer simplement l'état de l'offre et de la demande. Car si l'offre et la demande sont toujours telles qu'elles produisent ce résultat frappant, leur action régulière doit reposer sur des bases profondes qu'il faut déterminer. En passant, je veux m'occuper de l'hypothèse qui pourrait plaire à certains et d'après laquelle le prix d'achat du fonds serait aussi faible, parce que le propriétaire bornerait ses prétentions à l'utilité qu'il peut retirer lui-même de sa terre et négligerait le reste. Si cette hypothèse était exacte, le rapport entre la valeur du fonds et la rente du fonds aurait sensiblement conservé la même valeur au cours des temps historiques, puisque la moyenne de

la vie humaine, et par suite celle de la vie des propriétaires fonciers, n'a pas beaucoup changé. Mais cela n'est pas du tout le cas ; nous voyons ce rapport varier — concurremment avec le taux de l'intérêt du capital — entre 10 et 30.

La modicité du prix d'achat doit donc avoir une autre cause. Je crois obtenir l'assentiment général en donnant comme vrai motif de ce phénomène le fait que dans l'estimation d'un fonds de terre nous faisons une opération d'escompte. Nous estimons l'utilisation indéfinie d'un fonds de terre comme étant 20 ou 15 fois égale à son utilisation annuelle, suivant que le taux de l'intérêt est de 5 0/0 ou de 4 0/0, parce que nous ne faisons qu'escompter la valeur de son utilisation future. En d'autres termes, nous ne la faisons intervenir dans l'estimation de la valeur actuelle du fonds qu'en la diminuant au prorata *temporis et usurarum*. Nous agissons donc exactement comme pour évaluer la valeur actuelle du capital correspondant à une rente de durée déterminée ou perpétuelle.

Mais s'il en est ainsi — et je ne crois pas que personne en doute — l'estimation du capital fonds de terre invoquée par Turgot pour expliquer le phénomène de l'intérêt, n'est rien autre elle-même qu'une des nombreuses formes sous lesquelles le phénomène de l'intérêt se présente dans la vie économique. Il se manifeste à nous, en effet, tantôt comme un paiement formel d'intérêt du prêt ou de la location qui, déduction faite des frais de détérioration, laisse encore au propriétaire une « utilisation » ; tantôt comme différence entre le prix d'un produit et le coût de sa production, différence qui revient à l'entrepreneur sous forme de profit du capital ; tantôt comme déduction faite préventivement par le créancier sur la somme qu'il consent à prêter ; tantôt comme élévation du prix d'achat quand le paiement est différé ; tantôt comme diminution du prix d'achat pour cause

de paiement anticipé, de remise ou de privilège ; tantôt enfin — et ce cas est voisin de celui qui nous occupe et coïncide dans son essence avec lui — comme diminution du prix d'achat de l'utilité future contenue dans un fonds de terre.

Ramener le profit du capital dans le commerce et l'industrie à la possibilité d'acquérir de la terre avec un capital limité, c'est tout simplement ramener une forme du phénomène de l'intérêt du capital à une autre forme de ce phénomène ayant autant besoin d'explication que la première. Pourquoi recevons-nous l'intérêt du capital ? Pourquoi escomptons-nous la valeur de paiements ou d'utilités futurs ? Ce sont là deux questions différentes ayant trait à une même énigme. Et on ne peut en rien contribuer à la solution de cette énigme par une explication qui répond à la première question pour s'arrêter à la seconde.

CHAPITRE V

LE PROBLÈME DE L'INTÉRÊT CHEZ ADAM SMITH. — COUP D'ŒIL SUR LE DÉVELOPPEMENT ULTÉRIEUR

Il n'a jamais été donné au fondateur d'un système scientifique d'approfondir complètement même les pensées les plus importantes qui constituent ce système. Les forces et la vie d'un seul homme n'y suffiraient pas. C'est déjà bien si quelques idées qui, comme des maîtres-piliers, sont appelés à soutenir l'ensemble ont été poursuivies assez loin pour donner une base sûre et si leurs ramifications multiples et leur entrelacement ont été bien déterminés. C'est beaucoup si la même attention a été étendue à quelques autres parties du système. Mais l'esprit le plus vaste devra se décider à bâtir maintes choses sur des bases incertaines et à introduire dans son système des pensées qu'il aura rapidement examinées faute de pouvoir les scruter à fond.

C'est là un fait qu'il ne faut point perdre de vue si l'on veut juger sainement de la position prise par Adam Smith relativement à notre problème. Smith ne méconnait pas le problème de l'intérêt, mais il n'y travaille pas. Il le traite comme un grand penseur peut généralement traiter une matière importante qu'il rencontre souvent sans avoir ni le temps, ni l'occasion de l'approfondir. Il se contente d'une explication ap-

proximative, vague et assez indéterminée pour ne pas l'obliger à des conséquences d'une logique rigoureuse. Son esprit étendu ne néglige, dans les circonstances les plus diverses, aucune des différentes conceptions dont le problème est susceptible, mais comme aucune théorie déterminée ne lui sert de moyen de contrôle, il lui échappe des assertions faibles et contradictoires. Il en résulte ce fait tout particulier que Smith n'expose pas du tout une théorie déterminée de l'intérêt du capital, mais qu'on peut retrouver plus ou moins nettement dans ses remarques éparses les germes de presque toutes les théories ultérieures et contradictoires de l'intérêt du capital. Ce fait se reproduit d'ailleurs chez Smith pour beaucoup d'autres questions. Les idées que Smith semble avoir surtout considérées comme donnant l'explication de l'intérêt originaire du capital se retrouvent deux fois et sous des formes très semblables dans les chapitres VI et VII du premier livre des « *Recherches.* » Il y explique qu'il doit exister un profit du capital, parce qu'autrement le capitaliste n'aurait aucun intérêt à employer son capital à l'occupation productive des travailleurs (1). Des assertions aussi générales ne peuvent évidemment pas prétendre au nom de théorie achevée. Elles ne donnent, en effet, aucune base à la façon dont il faut se représenter les

(1) « In exchanging the complete manufacture either for money, for labour, or for others goods, over and above what may be sufficient to pay the price of the materials and the wages of the workmen, *something must be given for the profits* of the undertaker of the work, who hazards his stock in this adventure... *He could have no interest to employ them,* unless he expected from the sale of their work something more than what sufficient to replace his stock to him ; *and he could have no interest to employ a great stock rather than a small one*, unless his profits were to bear some proportion to the extent of his stock » (Edition de Mc. Culloch de 1863, p. 22). Le second passage (p. 30) est ainsi conçu : « ... *and who would have no interest to employ him*, unless he was to share in the produce of his labour, or unless his stock was to be replaced to him with á profit ».

facteurs intermédiaires reliant les motifs d'intérêt psychologique du capitaliste à la détermination finale des prix du marché, de façon à ce qu'il y ait une différence entre le prix de revient et celui d'achat et, par suite, un profit du capital (1). Mais si l'on rapproche ces assertions d'un autre passage dans lequel Smith oppose nettement le *profit futur*, rémunérant la capitalisation, à la jouissance actuelle, à la consommation immédiate des richesses, on reconnaît dans les idées de Smith les premiers germes de la doctrine que Senior a plus tard élaborée sous le nom de théorie de l'abstinence.

De même qu'il affirme la nécessité de l'intérêt du capital sans raisons bien profondes, Smith ne se livre à aucune recherche systématique à propos de la question de l'origine du profit du capital de l'entrepreneur. Il se contente de l'effleurer dans des remarques occasionnelles et peu approfondies. Il donne ainsi, en différents endroits, deux explications contradictoires. D'après la première, le profit du capital provient de ce que, pour satisfaire aux exigences de gain des capitalistes, l'acheteur doit consentir à payer la marchandise plus que ne vaut le travail qu'elle a nécessité. Ainsi, l'origine de l'intérêt du capital résiderait dans l'excès inexpliqué de la valeur du produit sur la valeur créée par le travail. D'après la seconde, l'intérêt provient au contraire d'une retenue que le capitaliste fait à son avantage sur le montant du travail, si bien que les travailleurs, au lieu de recevoir la valeur qu'ils ont produite, doivent la partager avec le capitaliste. D'après cette version, l'origine du profit du capital serait une retenue effectuée sur la valeur produite par le travail.

Les deux versions se retrouvent dans un grand nom-

(1) Voyez aussi Pierstorff, *Lehre vom Unternehmergewinn*, Berlin 1875, p. 6, et Platter, *Der Kapitalgewinn bei Adam Smith* (*Jahrbucher de Hildebrand*, tome 25, p. 307 et s.).

bre de passages qui, chose curieuse, sont parfois tout proches l'un de l'autre, par exemple, dans le chapitre VI du livre I.

Smith parle là pour la première fois d'une époque — évidemment mythique — où le sol n'était pas encore approprié et où le capital n'existait pas encore. Il remarque qu'alors la seule base de détermination du prix des richesses, devait être la *quantité de travail* qu'exigeait leur production.

« Aussitôt, continue-t-il, qu'il y aura des capitaux accumulés dans les mains de quelques particuliers, certains d'entre eux emploieront naturellement ces capitaux à mettre en œuvre des gens industrieux, auxquels ils fourniront des matériaux et des subsistances, afin de tirer un profit sur la vente de leurs produits, ou sur ce que le travail de ces ouvriers ajoute de valeur aux matériaux. Quand l'ouvrage fini est échangé, ou contre de l'argent, ou contre du travail, ou contre d'autres marchandises, il faut bien qu'en outre de ce qui pourrait suffire à payer le prix des matériaux et les salaires des ouvriers, *il y ait encore quelque chose de donné pour les profits de l'entrepreneur de l'ouvrage, qui hasarde ses capitaux dans cette affaire.* »

Cette proposition exprime clairement, surtout quand on la rapproche de la remarque contradictoire de l'alinéa précédent, d'après laquelle le travail était à l'époque primitive la seule base de détermination des prix, que le capitaliste, en exigeant un intérêt, provoque une augmentation des prix des produits qui le lui procure.

Adam Smith ajoute immédiatement après : « Ainsi la valeur que les ouvriers ajoutent à la matière se résoud alors en deux parties, dont l'une paye leurs salaires, et l'autre les profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer ces salaires et la matière à travailler. » Ici le prix du produit est de nouveau considéré comme étant exclusivement déterminé par la quantité de travail qu'il exige et le

prélèvement de l'intérêt comme la retenue d'une fraction de la valeur produite par les travailleurs.

Cette contradiction se reproduit encore plus nettement dans la page suivante.

« Dans cet état de choses, le produit du travail n'appartient pas tout entier à l'ouvrier. Il faut le plus souvent que celui-ci partage avec le propriétaire du capital qui le fait travailler ». C'est là une paraphrase claire de la seconde explication, mais *immédiatement* après on trouve ces mots :

« Ce n'est plus alors la quantité de travail communément dépensée pour acquérir ou pour produire une marchandise qui est la seule circonstance sur laquelle on doive régler la quantité de travail que cette marchandise pourra communément acheter, commander ou obtenir en échange. Il est clair qu'*il sera encore dû une quantité additionnelle pour le profit du capital* qui a avancé les salaires de ce travail et qui en a fourni les matériaux ». Smith n'aurait pu exprimer plus clairement l'augmentation des prix engendrée par l'existence d'un intérêt, augmentation qui rend superflue la diminution du salaire des travailleurs !

Plus loin, on trouve au contraire ce passage : « comme dans un pays civilisé il n'y a que très peu de marchandises *dont toute la valeur échangeable procède du travail seulement*, et que, pour la très grande partie d'entre elles, la rente et le *profit* y contribuent pour de fortes portions, il en résulte que le produit annuel du travail, etc.. » (1) (Première version).

« Le produit de presque tout autre travail est sujet à la même déduction en faveur du profit. Dans tous les métiers, dans toutes les fabriques, la plupart des ouvriers ont besoin d'un maître qui leur avance la matière du travail, ainsi que leurs salaires et leur subsistance,

(1) Livre I, chap. VI, vers la fin.

jusqu'à ce que l'ouvrage soit tout à fait fini. *Ce maître prend une part du produit de leur travail ou de la valeur* que ce travail ajoute à la matière à laquelle il est appliqué, et c'est cette part qui constitue son profit (1) (Deuxième version).

« Les salaires et les gains en croissant ou en décroissant *font monter ou baisser les prix.* La hausse ou la baisse de la rente en est la conséquence (2) » (Première version).

De telles contradictions de la part d'un penseur aussi remarquable signifient simplement que Smith n'avait pas très profondément réfléchi au problème de l'intérêt. Ainsi qu'on a coutume de le faire quand il s'agit d'une matière qu'on possède incomplètement, il arriva alors que Smith mit peu de soin au choix de ses expressions et se laissa aller aux impressions diverses que la question pouvait et devait faire naître en lui.

Ainsi Smith lui-même n'a aucune théorie définie de l'intérêt du capital (3). Cependant ses remarques éparses devaient toutes tomber sur un sol fertile. De même que sa constation rapide de la nécessité de l'intérêt a été transformée plus tard en théorie de l'abstinence, de même les deux versions qu'il donne de l'origine de l'intérêt du capital ont été reprises par ses successeurs, logiquement développées et prises pour bases de théories particulières de l'intérêt. A la version d'après laquelle l'intérêt est fourni par une majoration de la valeur dûe à l'emploi du capital se rattachent les théories ultérieures de la productivité. A la version qui présente l'intérêt

(1) Livre I, chap. VIII.

(2) Livre I, chap. XI.

(3) Si Platter, dans l'article cité plus haut (p. 87, note 1), arrive à conclure que, d'après le système rigoureux de Smith, le profit du capital apparaît comme illégitime, c'est simplement parce que Platter n'attache d'importance qu'à la moitié des assertions de Smith et qu'il néglige celles qui se trouvent en contradiction avec ses propres principes.

comme prélevé sur le produit du travail, correspondent les théories socialistes de l'intérêt du capital. C'est ainsi que les plus importantes des théories ultérieures ont leurs racines dans Adam Smith.

La position prise par Adam Smith vis-à-vis de la question de l'intérêt du capital doit être considérée comme absolument neutre. Il est neutre dans son explication théorique, car il fournit les germes des diverses théories et ne montre pour aucune de celles-ci une préférence marquée. Il est neutre aussi dans son jugement pratique, car il observe la même retenue, ou plutôt la même hésitation, quand il s'agit de louer ou de blâmer l'intérêt du capital. Tantôt il vante les capitalistes comme étant les bienfaiteurs de l'humanité et les organisateurs d'une prospérité perpétuelle (1). Tantôt il les représente comme formant une classe vivant de retenues faites sur le produit du travail d'autrui et les compare, par exemple, « à des gens qui aimeraient à récolter sans avoir semé » (2).

A l'époque de Smith les rapports de la théorie et de la vie permettaient encore une telle neutralité. Ses successeurs dûrent bientôt y renoncer. Les circonstances ayant changé, il devint obligatoire de montrer son drapeau, même dans la question de l'intérêt, et ce ne fut certainement pas au désavantage de la science.

Déjà les besoins propres de la théorie exigeaient plus que des explications indécises. Smith avait passé sa vie à poser les bases de son système. Ses successeurs trouvant les fondements déjà établis eurent le loisir de chercher à résoudre des questions jusque-là négligées. Il était très facile de faire rentrer le problème de l'in-

(1) Livre II, chap. III.

(2) Livre I, chap. VI, p. 23. Il est vrai que la proposition ne s'applique directement qu'aux propriétaires fonciers. Cependant, dans tout ce chapitre, l'intérêt du capital et la rente de la terre sont traités parallèlement et en opposition avec le salaire.

térêt dans ce groupe de questions, grâce au développement qu'avaient pris les problèmes connexes de la rente du sol et du salaire. On possédait une théorie importante de la rente du sol ainsi qu'une théorie presque aussi considérable du salaire. Rien n'était plus naturel pour les esprits systématiques que de se demander enfin sérieusement quelles étaient l'origine et la cause de la troisième variété importante des revenus produits par la possession du capital.

Mais la vie pratique, elle aussi, faisait naître cette question. Le capital était peu à peu devenu une puissance. Les machines avaient fait leur apparition et remporté la victoire. Elles aidaient partout à l'extension de l'industrie et donnaient à la production une forme de plus en plus capitaliste. Mais l'introduction des machines avait eu pour conséquence un antagonisme qui s'était introduit dans la vie économique et qui s'était développé en même temps que les capitaux : l'antagonisme du capital et du travail.

A l'époque des métiers, l'entrepreneur et le salarié, le maître et le compagnon, n'appartenaient pas tant à des classes sociales qu'à des générations différentes. Ce que l'un était, l'autre pouvait et devait le devenir. Leurs intérêts pouvaient bien entrer parfois en conflit, mais, dans l'ensemble, maîtres et compagnons sentaient qu'ils étaient de la même condition sociale. Il en est autrement maintenant dans la grande industrie capitaliste. L'entrepreneur qui fournit le capital a rarement ou n'a jamais été ouvrier ; quant à l'ouvrier qui fournit et ses mains et ses bras, il ne deviendra jamais, ou bien très rarement entrepreneur. L'entrepreneur et l'ouvrier travaillent à une même œuvre, comme le maître et le compagnon d'autrefois, mais ils ne sont pas seulement, comme ceux-ci, de rangs distincts : ils sont d'espèces distinctes. Ils appartiennent à deux conditions sociales différentes et leurs intérêts sont aussi différents que leurs

personnes. Les machines avaient montré avec quelle acuité les intérêts du capital et du travail peuvent entrer en conflit. Leur introduction, qui avait produit des fruits d'or pour les entrepreneurs capitalistes, avait privé de pain des milliers de travailleurs. Après qu'on eut surmonté ces premiers malheurs, l'antagonisme subsista encore. Le capitaliste et l'ouvrier se partagent le produit de l'entreprise, mais de telle façon que le second reçoit habituellement peu, très peu même, et l'entrepreneur beaucoup. L'ennui de recevoir la petite part n'est pas adouci comme au temps des corporations de métiers par la perspective de pouvoir aussi, quelque jour, bénéficier de la part du lion. L'ouvrier de la grande industrie n'a pas, en effet, un tel espoir. Il est au contraire d'autant plus mécontent qu'il est contraint d'accomplir le travail le plus dur pour un faible salaire, tandis que l'entrepreneur, en échange de la grosse part qu'il prélève, ne doit fournir que l'effort le plus faible et souvent même aucun travail personnel. A tous ces contrastes du sort et des intérêts s'ajoute encore l'idée qu'en réalité ce sont *les ouvriers* qui font naître les produits sur lesquels l'entrepreneur prélève un bénéfice. Adam Smith s'est beaucoup approché de cette idée en de nombreux points du système qu'il a hâtivement développé. Quelque avocat du « 4e état » ne devait donc pas tarder à poser, à propos de l'intérêt originaire du capital, la question même qu'on avait posée quelques siècles auparavant, en faveur du débiteur à propos de l'intérêt du prêt : *L'intérêt du capital est-il juste* ? Est-il juste que l'entrepreneur capitaliste, alors qu'il ne remue pas même un doigt, reçoive sous le nom de profit du capital une partie considérable de ce que les travailleurs ont produit par leur travail ? Ce produit du travail ne devrait-il pas plutôt revenir tout entier aux travailleurs ?

Depuis la fin du XVIIIe siècle cette question a été posée d'abord tout bas, puis de plus en plus haut. Et la théorie

de l'intérêt du capital a été prodigieusement et pour longtemps revivifiée par le fait qu'on a posé cette question. Le problème de l'intérêt, qui avait sommeillé aussi longtemps que les théoriciens seuls s'en étaient occupés dans un but purement théorique, s'élevait maintenant au rang d'un grand problème social que la science ne pouvait ni ne voulait plus négliger. Aussi les considérations sur la nature de l'intérêt originaire du capital devinrent-elles après Adam Smith aussi nombreuses et aussi minutieuses qu'elles avaient été avant lui rares et insuffisantes.

A la vérité, elles ne furent pas moins disparates qu'abondantes. Jusqu'à Adam Smith l'opinion scientifique de chaque époque n'avait été représentée que par une théorie. Après lui, les opinions se divisèrent en une série de théories antagonistes qui, avec une rare persévérance, restèrent en antagonisme jusqu'à l'époque actuelle. Jadis les nouvelles théories avaient coutume de se substituer aux anciennes, qui leur abandonnaient peu à peu la place. Mais, dans la question qui nous occupe, il arriva simplement que chaque théorie nouvelle se plaça *à côté* des anciennes, qui surent garder leur propre place avec ténacité. Dans ces conditions le développement externe n'offre pas tant, depuis Smith, l'aspect d'une réforme que celui d'une accumulation de schismes théoriques.

Notre tâche ultérieure nous est nettement indiquée par la nature des choses. Elle consistera à suivre l'ensemble des diverses opinions depuis leur origine et leur formation jusqu'à l'époque actuelle et à tenter d'émettre un jugement critique sur la valeur ou la non-valeur de chacune d'elles. Comme à partir de cette époque le développement de la théorie se fait à la fois dans plusieurs directions, je crois qu'il est conforme à notre but d'abandonner dans mon exposition l'ordre chronologique observé jusqu'ici et d'étudier à part chaque groupe de théories.

A cette fin je veux d'abord essayer de donner un aperçu de toute la littérature qui doit nous occuper. Nous y arriverons le plus rapidement en prenant pour point de repère l'objet essentiel et caractéristique du problème. Nous verrons aussitôt que la théorie s'est abondamment divisée sur cette question comme la lumière sur un prisme.

Ce qu'il faut expliquer, c'est le fait que l'emploi productif du capital laisse régulièrement entre les mains de l'entrepreneur un excédent proportionnel à l'importance du capital employé. Cet excédent provient de ce que la valeur des biens produits avec l'aide du capital est régulièrement plus grande que celle des matières premières employées à leur fabrication. La question est donc : *Pourquoi existe-t-il constamment un tel excèdant de valeur ou une telle plus-value* ?

A cette question Turgot avait répondu : Cet excédent doit exister parce que sans cela les capitalistes consacreraient leurs capitaux à acheter de la terre. Smith avait répondu que la plus-value doit se produire parce qu'autrement le capitaliste n'aurait aucun intérêt à employer productivement son capital

Nous avons déjà jugé ces deux réponses comme étant insuffisantes. Que répondent maintenant les écrivains postérieurs ?

Leurs réponses me semblent se diviser tout d'abord en cinq catégories principales.

Les théories du premier groupe admettent les réponses données par Turgot et Smith et s'en tiennent là. Je les appellerai *théories incolores*. Encore très goûtées au début de notre siècle, ces théories on été, depuis, de plus en plus délaissées

Les théories du second groupe *attribuent la production de l'excédent au capital*. Elles sont richement représentées dans la littérature et peuvent fort bien s'appeler *théories de la productivité*.

Je remarque dès maintenant que nous verrons les théories de la productivité se diviser en plusieurs variétés au cours de leur développement ultérieur : d'abord, les théories de la productivité dans le sens étroit, qui admettent la production directe de l'excédent par le capital ; ensuite, les théories de l'utilisation, qui expliquent la formation de la plus-value par un détour. L'utilisation productive du capital, disent-elles, constitue un élément particulier de production qui, à l'égal de tout autre élément de ce genre, exige indemnisation.

Les théories du troisième groupe disent que la *plus-value est l'équivalent d'un élément de production dont on tient compte dans le prix : l'abstinence*. Car le capitaliste, consacrant son capital à la production, doit renoncer à en jouir immédiatement. Cette remise de la jouissance, cette *abstinence* est un sacrifice et, comme tel, elle fait partie des frais de production et exige d'être indemnisée. J'appellerai ces théories : *théories de la retenue ou de l'abstinence*.

Les théories du quatrième groupe considèrent la plus-value comme le *salaire d'un travail fourni par le capitaliste*. Je désignerai ces théories, qui se subdivisent par leurs détails en beaucoup d'autres, par le nom de *théories du travail*.

Les théories du cinquième groupe enfin — qui appartiennent surtout au parti socialiste — disent que la *plus-value ne correspond à aucun excédent naturel, mais provient simplement d'une diminution du gain légitime des travailleurs*. J'appellerai ces théories : *théories de l'exploitation*.

Telles sont les divisions principales. Elles sont déjà assez nombreuses. Cependant, elles sont loin de donner une idée de toute la complication à laquelle est parvenue la théorie de l'intérêt. Nous verrons, en effet, que la plupart des catégories principales se divisent à leur

tour en une multitude de sous-catégories essentiellement différentes ; que des éléments appartenant à plusieurs théories se relient fréquemment pour donner naissance à une nouvelle combinaison particulière. Nous verrons enfin qu'à l'intérieur d'un seul et même type théorique les différences dans l'énonciation des principes fondamentaux communs sont parfois si fortes et si caractéristiques qu'il n'est pas illégitime de considérer ces diverses nuances comme formant des théories distinctes. Le fait que les penseurs les plus remarquables de notre science se sont efforcés de découvrir la vérité par tant de voies différentes indique éloquemment qu'il est aussi important que difficile de la mettre en lumière.

Commençons par un coup d'œil sur les théories incolores.

CHAPITRE VI

THÉORIES INCOLORES

Le revirement décrit à la fin du chapitre précédent devait faire sortir un problème social de premier ordre de la question longtemps peu appréciée de l'intérêt du capital. Il ne s'accomplit point brusquement. Après Adam Smith, une foule d'écrivains trouvèrent encore le temps de se déclarer satisfaits de la façon quelque peu patriarcale dont Turgot et Smith avaient traité la question. On se tromperait beaucoup en ne croyant rencontrer parmi ces traînards que des esprits sans indépendance, des écrivains de deuxième et de troisième rang. Evidemment on trouve surtout parmi eux ces auteurs peu personnels qui apparaissent toujours en grand nombre à la suite d'un novateur de génie, et dont la mission consiste à vulgariser la théorie nouvelle. Mais, à côté de ceux-ci, nous trouvons maint penseur remarquable qui, pour les mêmes raisons que Smith lui-même, a négligé notre problème.

Evidemment les opinions émises à propos de l'intérêt du capital par ces *écrivains incolores*, ainsi que je veux les nommer, ont en somme exercé peu d'influence sur le développement de la théorie. Cette circonstance explique pourquoi j'ai renoncé à une exposition approfondie de la plupart de ces opinions et me suis borné à exposer celles qui, par le nom de leur auteur ou par

leur mode d'exposition, sont dignes de fixer plus fortement notre attention.

Celui qui connaît le caractère de la science économique allemande à la fin du siècle passé et au commencement du siècle actuel ne s'étonnera pas de trouver en Allemagne un nombre *particulièrement* grand d'écrivains *incolores*.

Quelques-uns, accoutumés à s'appuyer très fidèlement sur Smith, copient en termes presque textuels les vagues indications de cet auteur sur l'intérêt. Ils reproduisent en particulier la remarque dans laquelle Smith déclare que, sans l'intérêt, rien n'inciterait le capitaliste à employer productivement son capital. Tels sont Sartorius (1) Lueder (2), et Kraus (3). D'autres se livrent à des variations un peu plus libres sur ce même motif comme Hufeland (4) et Seuter (5). D'autres encore représentent l'intérêt comme compréhensible de lui-même et ne consacrent pas un seul mot à son explication. Tels sont, par exemple, Politz (6) et, un peu plus tard, Murhard (7). D'autres enfin donnent bien quelques explications, mais si superficielles et si peu importantes

(1) *Handbuch der Staatswirthschaft*. Berlin 1796 ; en particulier les §§ 8 et 23. Ses *Abhandlungen die Elemente des National-reichthums und die Staatswirthschaft betreffend*, (Gottingen 1806) ne sont pas plus personnels au point de vue de notre problème.

(2) *Ueber Nationalindustrie und Staatswirthschaft*, 1800-1804 ; voir en particulier pp. 82, 142.

(3) *Staatswirthschaft*, édition d'Auerswald, 1808-1811 ; voir en particulier, I, pp. 24, 150 et s. ainsi que des développements très naïfs, III, p. 126 et s.

(4) *Neue Grundlegung*, Vienne, 1815, p. 221.

(5) *Die National-Oekonomie*, Ulm 1823, p. 145. Voir aussi p. 164 où, grâce au renversement du principe de causalité, l'intérêt primitif du capital est dérivé de l'intérêt du prêt.

(6) *Staatswissenschaften im Lichte unserer Zeit*, II partie (Leipzig, 1823), p. 90, où Politz s'efforce seulement de démontrer que le profit du capital, *dont il admet l'existence a priori*, doit revenir au *propriétaire* du capital.

(7) *Theorie des Handels*, Gottingen 1831.



qu'elles ne peuvent prétendre au titre honorable de théorie. Tel est le cas pour Schmalz qui, faisant un grossier cercle vicieux, explique l'existence de l'intérêt originaire du capital par la possibilité de prêter le capital à intérêt (1).

L'explication que donne le comte Cancrin est extraordinairement naïve. Je veux par curiosité reproduire textuellement ce court passage : « Chacun sait, dit-il, (2) que l'argent rapporte des intérêts. Mais pourquoi ? *Quand deux possesseurs de marchandises veulent échanger leurs produits, chacun d'eux est décidé, pour indemniser sa peine et réaliser un gain, à demander autant au-dessus de la valeur de son produit que l'autre le permettra. Chacun doit donc nécessairement diminuer ses prétentions de moitié.* Or l'argent ne fait que représenter les marchandises. On peut donc réaliser un gain avec l'argent et c'est de là que provient l'intérêt ». Les mots imprimés en italique expliquent l'existence de l'intérêt originaire et le reste de la citation l'existence de l'intérêt du prêt. L'auteur tient cette explication pour si rigoureuse qu'il se cite lui-même, dans la suite, avec satisfaction : « On a déjà expliqué pourquoi un capital rapporte des intérêts consistant en un pourcentage déterminé quand il s'agit d'argent, et dans le prix quand il s'agit de marchandises » ! (p. 103).

Quelques auteurs sont plus dignes d'attention. Tels sont ceux qui approuvent vivement cette partie des assertions de Smith d'après lesquelles le profit du capital serait la partie du produit du travail attribuée au capitaliste.

(1) *Handbuch der Staatswirthschaft*, Berlin 1808, §§ 110 et 120. Voir aussi le § 129 où les *Rentes* contractuelles ne sont pas davantages expliquées, mais simplement considérées comme des faits. Les autres écrits de Schmalz n'ont pas un contenu plus riche.

(2) *Die Oekonomie der menschlichen Gesellschaften und das Finanzwesen*, Stuttgart 1845, p. 19.

Parmi eux, le comte Soden (1) oppose nettement le capital, en tant que simple matière à laquelle la *force productive* s'applique, à la force productive elle-même. Il ramène le profit du capital à la possibilité pour le possesseur de la substance du capital « *de mettre de la force étrangère en mouvement à son profit et de partager le profit qui en résulte avec le producteur isolé, le salarié* » (I. p. 65).

Le fait qu'un tel partage ait lieu semble être pour Soden une conséquence naturellement compréhensible des rapports de concurrence. Sans se donner la peine d'une explication formelle, il laisse entendre à plusieurs reprises que le petit nombre des capitalistes comparé au grand nombre des salariés permet toujours aux premiers d'acheter le travail salarié des seconds en réalisant un bénéfice (pp. 61, 138). Il approuve d'ailleurs absolument la chose (par exemple, p. 65 et suivantes) et déconseille par suite de tenter de relever les salaires par l'établissement de taxes. « Car si le propriétaire de capitaux ne réalise plus de profit sur la force d'autrui, il laissera en repos toutes les matières qu'il ne peut travailler lui-même » (p. 140). Soden souhaite seulement que le *prix* du salaire soit amené à sa *valeur vraie*. Quelle est la hauteur du salaire qui correspond à cette *valeur vraie*? Cela reste assez obscur malgré l'étude détaillée que l'auteur consacre à la question de la valeur de la force productive (p. 132 et suivantes). Mais il est certain que, d'après lui, il resterait encore une rente pour le capitaliste dans le cas même où la force productive serait payée à sa vraie valeur.

La première partie de ce raisonnement, en présentant l'intérêt comme un gain fait sur la force d'autrui,

(1) *Die National-Oekonomie* (Leipzig 1805-1808, réimprimé à Vienne en 1815. C'est d'après cette dernière édition que je cite).

laisse prévoir une conclusion toute différente de celle qu'on trouve dans la seconde partie. Les motifs servant de base à ce changement de front sont beaucoup trop vagues pour être satisfaisants.

Lotz donne lieu à des remarques analogues. Cet écrivain sagace s'explique en détail sur l'intérêt du capital dans son *Handbuch der Staatswirthschaftslehre* (Erlangen, 1821). Il combat résolument la doctrine que venait de présenter Say et d'après laquelle les capitaux possèdent une force productive propre. En lui-même, dit Lotz, le capital est mort et *il ne faut absolument pas se fier à son travail propre.* Il est bien plutôt le simple outil du travail humain (I, p. 65 et suivantes). Cette façon de voir est employée plus tard par Lotz dans un passage remarquable où il étudie la rente du capital

En effet, si les capitaux ne sont que des moyens de provoquer le travail et n'en fournissent point par eux-mêmes, Lotz peut conclure que le capitaliste ne peut rien « prélever sur le rendement du travail et sur les richesses obtenues ou produites par son aide en plus du montant des dépenses que le prêt du capital lui a causées. Plus clairement, il doit simplement récupérer le montant des frais d'entretien du travailleur, le montant des matières premières livrées à ce dernier et le montant des instruments de travail proprement dits consommés pendant le travail... Voilà exactement la rente que le capitaliste peut exiger de celui qui travaille pour lui C'est, à proprement parler, la portion déterminée des richesses produites ou tirées de la nature par le travailleur qui est due au capitaliste. *Par conséquent, il n'y a pas lieu de parler du profit du capital au sens propre du mot, c'est-à-dire d'un salaire payé au capitaliste pour l'avance du capital et donnant lieu à un bénéfice sur les débours qu'il a faits. Si le travail rapporte plus que les débours du capitaliste, tout le*

surplus n'appartient qu'au travailleur en tant que salaire de son travail. Car, en réalité, ce n'est pas le capitaliste qui fait naître les produits du travail. Au contraire, tout ce que le travailleur produit ou tire de la nature lui appartient en propre. Si l'on considère la force qui se manifeste chez le travailleur pendant qu'il travaille comme un fonds naturel appartenant à l'humanité trafiquante tout entière, on peut encore dire que le produit du travail de l'ouvrier appartient à l'humanité tout entière » (p. 487 et suivantes).

Par ces assertions aussi nettes que remarquables Lotz est arrivé très près de la théorie de l'exploitation émise plus tard par les socialistes. Mais il abandonne tout à coup cet ordre d'idées et revient à la vieille explication incolore de Smith en continuant ainsi : « Si cependant le capitaliste était astreint à ne recevoir que la partie de ses richesses qu'il a prêtée au travailleur pour lui permettre de travailler — si l'on traitait le capitaliste aussi sévèrement — il se déciderait difficilement à prêter quelque chose de ses réserves de biens pour faire travailler l'ouvrier. Il ne se déciderait probablement jamais à amasser des capitaux et vraiment beaucoup de capitaux n'auraient pas été formés si leurs propriétaires n'avaient vu dans les intérêts qu'ils espéraient une rémunération pour la peine nécessitée par cette accumulation. Le travailleur ne satisfait pas aux exigences et aux conditions préliminaires nécessaires à l'exercice de sa force. Si donc il veut voir le capitaliste consentir à un prêt et lui permettre ou lui faciliter l'exercice de sa force productive, il doit nécessairement consentir à abandonner au capitaliste quelque chose du produit de son travail ».

Dans ce qui suit, Lotz développe encore un peu cette vague explication et justifie l'exigence du capitaliste en disant que, sans l'assistance du capital, le travailleur n'aurait pas ou aurait moins bien accompli le travail

d'où provient le revenu à partager. Cette considération lui procure aussi une base pour *déterminer exactement le montant de la rente du capital.* Celui-ci doit être calculé d'après l'importance de l'aide que le travailleur retire de l'emploi du capital dans son travail. Lotz en expliquant par quelques exemples cettte façon de calculer montre combien les extrêmes peuvent se toucher. Alors qu'il a expliqué quelques pages plus haut que « tout le produit du travail et tout le bénéfice qui en résulte sont la propriété exclusive de l'ouvrier et constituent son salaire », il explique maintenant comment, dans certaines conditions, le propriétaire d'une machine économisant le travail peut, en bonne justice, s'attribuer jusqu'aux neuf dixièmes du produit du travail !

Comme on le voit, le contraste entre le début et la fin est encore plus fort chez Lotz que chez Soden et la partie intermédiaire, dont le but est d'expliquer la conversion, ne signifie pas beaucoup plus. Elle consiste tout simplement à dire que les capitalistes *veulent* prélever un intérêt et que les travailleurs *doivent* se résoudre à le leur abandonner. La distance qui sépare cette *explication* d'une véritable théorie de l'intérêt apparaît nettement si l'on compare le problème de l'intérêt à celui de la rente du sol. L'explication précédente résout le problème de l'intérêt comme on résoudrait celui de la rente du sol en disant : Les propriétaires fonciers doivent prélever la rente du sol, car, autrement, ils aimeraient mieux laisser leurs terres en friche. D'autre part, tous les travailleurs agricoles ont intérêt à consentir au paiement de cette rente, parce que sans la terre ils obtiendraient un rendement inférieur ou pas du tout ! Lotz ne semble pas avoir senti que le point important du problème n'était pas même effleuré par une telle explication (1).

(1) On trouve déjà dans l'ouvrage le plus ancien et le plus important de Lotz, *Revision der Grundbegriffe* (1811-1814), quelques remar-

Enfin un dernier groupe d'écrivains incolores sont restés indécis entre la façon de voir de Smith et la théorie de la productivité que Say venait d'exposer. Ils ont pris quelques traits à chacune des deux manières de voir, mais sans en faire une théorie approfondie. Ces auteurs empruntent généralement à Say la conception du capital comme facteur indépendant de la production et, au besoin, quelques expressions relatives à la « force productive » du capital. A Smith ils prennent l'argument des mobiles intéressés du capitaliste, mais pas un seul n'énonce le problème de l'intérêt d'une façon précise.

Parmi eux nous rencontrons, par exemple, Jakob (1). Tantôt cet auteur ne reconnaît que la nature et l'industrie comme sources premières de toutes les choses utiles (§ 49) et considère le profit du capital comme un excédent produit par le travail (§§ 275, 280). Tantôt il désigne par profit du capital ce que le capital rapporte en plus de sa valeur (§ 277). A la façon de Say, il appelle le capital un « instrument productif » (§ 770) et regarde souvent les capitalistes comme des producteurs immédiats qui ayant directement participé à la production des richesses en avançant le capital, sont appelés à prendre

ques intéressantes quoique contradictoires sur notre question. Entre autres, une réfutation très nette des théories de la productivité (III, p. 100 et s.), une explication de l'intérêt comme « supplément arbitraire au montant des frais de production » et comme « taxe extorquée au consommateur par l'égoïsme du capitaliste » (p. 338). Lotz ne trouve pas à la vérité que cette taxe soit nécessaire, mais il la considère comme *très avantageuse* (p. 339). Ailleurs, Lotz considère le capitaliste comme lésé par l'ouvrier quand l'intérêt du capital est inférieur à « ce qu'il serait en droit d'exiger d'après l'influence que les instruments de travail employés par l'ouvrier ont sur son activité et le rendement brut de son travail » (p. 323). Il est frappant que Lotz mette l'intérêt du capital au compte du *consommateur* dans l'avant-dernier passage cité et à celui de l'ouvrier dans le dernier. En cela il copie exactement les hésitations d'Adam Smith sur ce même point.

(1) *Grundsätze der National-Oekonomie*, Halle, 1805, 3e édit. Halle, 1825. C'est d'après cette dernière que je cite.

part au partage du produit (1). Nous trouvons ensuite Fulda (2), qui considère le capital comme une source de biens particulière et, à la vérité, dérivée. Ailleurs il le compare à une machine qui « rationnellement employée, reste en bon état et permet en outre de gagner quelque chose ». Il ne cherche pas d'ailleurs l'explication de ce fait (p. 135). Puis vient Eiselen (3) dont l'obscurité est mise en évidence par ce fait qu'il ne reconnait d'abord pour origine première des biens que la nature et le travail (p. 11), mais qu'il regarde ensuite comme « forces fondamentales de la production » le travail, la nature et le capital, dont les actions combinées déterminent la valeur de tous les produits (§ 372). Pour lui, le rôle du capital consiste à augmenter le rendement du travail et des forces naturelles (§ 497). Pour expliquer l'intérêt du capital, il ne sait en somme rien dire, si ce n'est que l'intérêt est nécessaire pour provoquer la formation du capital (§ 491, semblablement §§ 517, 555). Dans ce même groupe nous rencontrons aussi le vieux maître Rau.

Il est curieux de constater que Rau, malgré la série importante de théories particulières de l'intérêt du capital qu'il avait vu naître au cours de sa longue carrière scientifique, resta fidèle jusqu'au bout à l'explication simple qu'on exposait à l'époque de sa jeunesse. Dans la huitième et dernière édition de sa *Volkswirthschaftslehre* éditée en 1868, il se contente encore d'effleurer le problème de l'intérêt et de faire à son sujet quelques remarques superficielles ne contenant au fond que le vieil argument de l'intérêt introduit par Adam Smith. « Si le capitaliste doit se décider à épargner et à former

(1) §§ 211, 711, 765 et, d'une façon toute particulière, dans le § 769.

(2) *Grundsätze der ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaften*, 2e édit., Tübingen 1820.

(3) *Die Lehre von der Volkswirthschaft*, Halle 1843.

un capital, c'est qu'il y trouve un intérêt d'un autre genre, à savoir l'obtention d'un revenu annuel durant aussi longtemps que son capital. De cette façon le fait de posséder un capital donne naissance à un revenu nommé rente du capital, rente du principal ou rente d'intérêt (1). Le grand développement pris jusqu'en 1868 par la littérature relative à l'intérêt n'a presque pas laissé de traces dans les œuvres de Rau. Tout ce qu'il a pris dans la théorie de la productivité de Say c'est la reconnaissance du capital comme source indépendante de richesses. Mais il atténue immédiatement cet aveu en rejetant comme impropre l'expression *services productifs* employée par Say pour désigner l'aide provenant de cette source de biens et en rangeant les capitaux, par opposition aux forces productives de la richesse, parmi les « moyens morts » (I, § 84). Il lui arrive une fois de citer dans une annotation la théorie de l'abstinence de Senior, mais sans prononcer un seul mot d'approbation ou de blâme (I, § 228).

Si nous laissons l'Allemagne pour nous tourner vers l'Angleterre, notre attention sera tout d'abord fixée par Ricardo.

Le phénomène observé chez Smith se reproduit chez ce penseur d'élite. Sans donner lui-même une théorie de l'intérêt, il a exercé une influence profonde sur le développement de cette théorie. Je dois le placer, lui aussi, parmi les écrivains incolores, car, s'il s'occupe dans une large mesure de l'intérêt du capital, il ne le traite cependant que comme un phénomène à peu près compréhensible de lui-même. Il n'effleure son origine qu'en passant et dans des remarques brèves pour s'occuper d'autant plus de toutes sortes de questions de détail. Il traite celles-ci avec infiniment d'ingéniosité et de profondeur, mais de telle façon cependant qu'il ne résulte

(1) *Volkswirthschaftslehre*, I, § 222 ; quelque chose d'analogue mais d'encore plus général se trouve, I, § 138.

de leur étude aucun éclaircissement sur la question théorique principale. Mais on trouve dans sa doctrine, exactement comme dans celle de Smith, des propositions qui, développées dans toutes leurs conséquences, conduiraient à des théories particulières. Ces théories furent d'ailleurs élaborées plus tard et elles ne trouvèrent point leur plus faible appui dans l'autorité de Ricardo qu'on invoqua comme étant leur père intellectuel.

Les passages dans lesquels Ricardo s'occupe de l'intérêt du capital sont très nombreux. Ils se trouvent surtout, abstraction faite de remarques éparses, dans les chapitres I, VI, VII et XXI de ses *Principles of Political Economy and Taxation* (1). La meilleure façon d'analyser cet ouvrage, du moins dans la mesure où cela est nécessaire à notre but, c'est de diviser son contenu en trois parties. Dans la première, je placerai les remarques de Ricardo ayant directement trait à l'origine de l'intérêt du capital ; dans la seconde, ses vues sur les causes déterminantes du taux de l'intérêt ; dans la troisième, ses opinions sur la corrélation existant entre l'intérêt du capital et la valeur des biens. Il faut tout d'abord remarquer que Ricardo, comme la plupart des Anglais, ne distingue pas entre l'intérêt du capital et le profit de l'entrepreneur, mais les comprend tous deux ensemble sous le nom de « profit ».

La première partie est peu étendue. Elle se compose de quelques remarques accidentelles faites dans le texte et suivant lesquelles l'intérêt du capital doit exister parce que sans lui les capitalistes n'auraient aucun motif de réunir des capitaux (2). Ces remarques se rattachent évidemment aux affirmations analogues et con-

(1) Londres 1817, 3me édit. 1821. Je cite d'après la reproduction de la 3me édition contenue dans l'édition complète des œuvres de Ricardo, Londres 1871.

(2) La plus étendue de ces remarques est ainsi conçue : «.... ; car on n'accumule qu'en vue de rendre cette accumalation productive ; et ce n'est que lorsqu'elle est ainsi employée qu'elle a un effet sur les pro-

nues d'Adam Smith et on doit les juger exactement de la même façon. On peut avec raison voir en elles les germes de la théorie ultérieure de l'abstinence. Mais, par elles-mêmes, elles ne constituent pas encore une théorie.

Il en est de même pour une autre remarque de Ricardo qu'il faut citer ici. Ricardo explique quelque part que la valeur des biens dont la production exige un emploi prolongé du capital, doit être supérieure à celle des biens qui nécessitent autant de travail mais exigent un emploi moins prolongé du capital. Et il conclut : « La différence de valeur.... est simplement *une indemnité légitime pour le temps dont le profit a été retardé* (1) ». Si l'on veut, on peut encore voir dans ces mots le germe de la théorie de l'abstinence. Cependant ils ne constituent pas une théorie achevée.

Les vues développées par Ricardo (surtout dans les chapitre XI et XXI) sur la hauteur du profit du capital sont attrayantes par leur originalité et leur netteté. Elles proviennent de sa théorie de la rente de la terre qu'il faut d'abord exposer en quelques mots.

D'après Ricardo, les hommes mettent d'abord en culture les fonds de terre les plus fertiles. Tant qu'il existe un excès de terre de *première qualité* on ne paie aucune rente du sol au propriétaire de celui-ci et le rendement complet revient au cultivateur dont il forme le salaire et le profit du capital.

fits. *Il ne saurait y avoir d'accumulation sans profit*, et, par conséquent, un tel état des prix ne peut jamais persister. *Il est aussi impossible au fermier et au manufacturier de vivre sans profits, qu'à l'ouvrier d'exister sans salaire*. Le motif qui les porte à accumuler diminuera à chaque diminution des profits, et il cessera complètement quand ils seront tellement minimes qu'ils ne leur offriront plus un dédommagement suffisant de leur peine et du risque qu'ils courent nécessairement en employant leur capital d'une manière productive » (Chapitre VI, p. 68. Semblablement dans ce même chapitre, p. 67 ; chapitre XXI, p. 175).

(1) Chap. I, sect. V., p. 25.

Plus tard, l'augmentation de la population, en rendant plus grand le besoin des produits de la terre, oblige à développer la culture. Il arrive alors que, d'une part, les fonds de terre de qualité moindre et jusque-là dédaignés sont défrichés et que, d'autre part, les fonds de première qualité sont exploités plus intensivement grâce à une dépense plus forte de capital et de travail. Dans les deux cas — si la technique agricole ne se modifie pas — le surcroît de produits du sol n'est obtenu que par un supplément de frais. Les nouvelles dépenses de capital et de travail sont, en conséquence, moins productives. Elles le sont d'autant moins que les fonds les plus avantageux s'épuisent successivement et qu'on doit en défricher de moins avantageux L'inégalité qui se produit alors entre les rendements des capitaux placés à des conditions inégalement avantageuses ne peut pas toujours subsister. La concurrence entre capitalistes met bientôt au même niveau le taux du profit de tous les capitaux employés dans l'agriculture.

Le profit résultant du placement le moins avantageux indique le niveau commun auquel les autres descendent et le supplément de rendement fourni, grâce à la meilleure qualité *des forces* du sol, par les capitaux plus favorablement placés, revient aux propriétaires sous forme de rente du sol.

D'après cela, le montant global du profit du capital et du salaire du travail est toujours déterminé par le rendement du capital le moins productif. Car ce rendement ne paie pas de rente du sol et se divise intégralement en profit du capital et salaire du travail.

Ce dernier suit une loi invariable. Il devient, avec le temps, nécessairement égal au montant des frais indispensables à la subsistance du travailleur. Il est élevé quand la valeur des moyens de subsistance est élevée et

bas quand la valeur des moyens de subsistance est basse. Comme le capitaliste touche le surplus, la hauteur du salaire du travail *constitue à chaque instant le facteur déterminant* de la hauteur du profit du capital. C'est dans cette corrélation entre l'intérêt et le salaire que Ricardo trouve la vraie loi de l'intérêt du capital. Il la cite emphatiquement en plusieurs endroits et l'oppose à l'opinion ancienne, émise surtout par Smith, d'après laquelle le montant du profit du capital est déterminé par le nombre et la concurrence des capitaux. En vertu de cette loi, continue Ricardo, le gain du capital doit tendre à baisser de plus en plus avec les progrès de la civilisation économique. Car pour sustenter la population, on doit recourir, à mesure qu'elle s'accroît, à des mises en valeur de moins en moins avantageuses. Le rendement de moins en moins considérable qui en résulte laisse, déduction faite du salaire du travail, un profit du capital de plus en plus petit. A la vérité, la valeur des produits obtenus en quantité décroissante ne diminue pas. Car, d'après la loi connue de la valeur énoncée par Ricardo, la valeur des produits ne dépend que de la quantité de travail nécessaire pour les produire. Si donc à une certaine époque le travail de 10 hommes ne produit que 150 mesures de froment, alors qu'il en produisait auparavant 180, les 150 mesures actuelles auront exactement la même valeur que les 180 précédentes parce qu'elles contiennent la même quantité de travail, à savoir le travail annuel de 10 hommes. Il en résulte naturellement que la valeur d'une mesure est devenue plus grande.

Cela fait nécessairement augmenter le montant de la valeur nécessaire au travailleur pour assurer sa subsistance. Par conséquent, son salaire doit lui aussi s'élever. Mais si l'on doit retrancher un plus gros salaire du travail de la valeur constante représentée par les produits

moins abondants il reste évidemment moins pour le profit du capital.

S'il arrivait enfin qu'on étendît la mise en valeur à des fonds de terre assez peu fertiles pour que leur rendement fût tout entier nécessaire à la subsistance des travailleurs, le profit du capital deviendrait nul. Cela n'est pas possible en fait, parce que la perspective d'un profit à réaliser est le seul mobile de la formation du capital. Ce mobile diminue d'intensité à mesure que le profit décroît. La formation du capital ainsi que le développement de la richesse et de la population s'arrêtent donc avant que le profit du capital soit devenu nul.

La concurrence des capitaux, à laquelle Smith attache une si grande importance, ne peut, d'après Ricardo, abaisser d'une façon durable le profit du capital. Car la masse croissante des capitaux élève bien, au début, le salaire du travail (1), mais la population ouvrière s'accroît bientôt en proportion de la demande de travail. Le salaire tend alors à retomber au niveau précédent et le profit du capital à monter. Seulement, pour obtenir les moyens de subsistance nécessaires à la population accrue on doit défricher, avec des frais plus considérables, des terres plus improductives. Le produit moins abondant fourni par celles-ci surpasse de moins le salaire nécessaire et le profit du capital finit par décroître. Cette diminution découle, non de la concurrence, mais de la nécessité de recourir à une production moins avantageuse. Cependant, la diminution du profit du capital due aux progrès du développement économique est arrêtée de temps en temps par les progrès de la technique agricole qui permettent d'obtenir la même quantité de produits avec moins de travail.

Cette théorie de Ricardo consiste, en somme, à expliquer la hauteur du profit du capital par *la hauteur*

(1) D'après la théorie connue du salaire.

du salaire du travail... Celle-ci est la cause, celle-là l'effet (1).

On peut critique cette théorie à différents points de vue. Elle n'a évidemment pas de consistance pour celui qui considère la théorie de la rente du sol de Ricardo comme fausse en principe (2). La partie du raisonnement qui s'appuie sur la théorie du salaire est exposée d'autre part à toutes les objections faites contre cette théorie. Je laisse cependant de côté toutes les objections ayant rapport aux hypothèses servant de bases à la théorie de l'intérèt et je ne critiquerai que celle-ci en elle-même. En conséquence, je pose cette question : En supposant exactes les théories de la rente du sol et du salaire, la théorie de Ricardo explique-t-elle réellement la hauteur du profit du capital et son existence même ?

On doit répondre négativement et cela parce que Ricardo s'est trompé et a pris pour causes du phénomène à expliquer des faits simplement connexes de ce phénomène. La vraie raison est la suivante :

Il est absolument exact que le salaire, le profit et le rendement — déduction faite de la rente éventuelle de la terre — sont liés par un lien de fer. Il est absolument vrai que le profit du capital ne peut être ni plus ni moins que la différence entre le rendement et le salaire. Mais il n'est pas exact de dire que la hauteur du rendement et la hauteur du salaire sont les facteurs qui détermi-

(1) Ricardo exprime nettement ailleurs ce rapport de cause à effet. C'est dans l'introduction à la section IV du chapitre I. Il donne en cet endroit la hauteur de « *la valeur du travail* » comme déterminant la valeur des richesses, concurremment avec la quantité de travail employée à leur production. Ce faisant, il pense à l'influence que les exigences des capitalistes exercent sur la valeur des richesses. Pour lui, la hauteur du profit n'est qu'une cause seconde et dépendante à laquelle il substitue volontiers la cause première, que constitue, d'après lui, la hauteur variable du salaire du travail.

(2) Comme par exemple, Pierstorff, *Lehre vom Unternehmergewinn*, pp. 12 et s.

nent la hauteur du profit. De même que Ricardo a expliqué la hauteur du profit comme étant une conséquence de la hauteur du salaire, de même il aurait pu expliquer, inversement, la hauteur du salaire comme étant une conséquence de la hauteur du profit. Il ne l'a pas fait parce qu'il reconnaissait avec raison que la hauteur du salaire a des causes déterminantes particulières et propres au facteur travail. Mais Ricardo n'a point vu pour le profit du capital ce qu'il voyait pour le salaire du travail. La hauteur du profit du capital a, elle aussi, des causes déterminantes dérivant de la nature même du capital.

Le capital ne prend pas seulement ce qui reste du rendement, mais il en exige une part déterminée. Une véritable explication du profit du capital aurait donc dû mettre précisément en évidence les facteurs qui s'opposent activement à l'absorption du profit du capital par le salaire du travail, comme, par exemple, la nécessité de l'entretien des travailleurs s'oppose à l'absorption du salaire du travail par l'intérêt du capital. Mais Ricardo a complètement omis de mettre en lumière les causes spécifiques de la hauteur de l'intérêt du capital.

Il ne lui arrive qu'une fois de tenir compte de l'existence de causes de ce genre. C'est quand il remarque que le profit du capital ne peut se réduire à zéro, parce qu'alors le mobile qui pousse à la formation du capital et, par suite, cette formation elle-même prendraient fin (1). Mais il ne donne aucune suite à cette pensée qui, logiquement développée, aurait pu fournir la matière d'une théorie nouvelle de l'intérêt. Il continue, au contraire, à chercher exclusivement les causes déterminantes de la hauteur du profit du capital dans la catégorie des facteurs concourants. C'est ainsi qu'il cite continuellement comme facteur le plus décisif de la hauteur du

(1) Chapitre IV, p. 67 et *passim*.

profit, tantôt la hauteur du salaire du travail, tantôt le degré de la productivité du travail le plus improductif. Il lui arrive même, animé de velléités physiocratiques d'ailleurs concordantes avec sa théorie, de citer la fertilité naturelle du sol (1).

Sans doute, la critique que j'adresse ici à Ricardo semble exposée elle-même à une objection immédiate. Nous avons en effet admis, en nous plaçant complètement au point de vue de Ricardo, que le salaire du travail exige une rémunération absolument déterminée, le montant des frais d'entretien. Ce qui reste pour le profit du capital semble donc être si nettement déterminé qu'il n'y ait plus place, du côté du profit du capital, pour l'action d'autres causes. Supposons, par exemple, que le rendement à partager soit de 100. Si les travailleurs qui ont pris part à la production ont besoin de 80, la part du capital est par là même limitée à 20 et ne peut être modifiée par aucune cause agissant en sa faveur.

Cette contre-objection possible n'a pas de valeur, car, pour conserver tout à fait la façon de penser de Ricardo, le revenu du travail le moins productif n'est pas absolument déterminé. Il est élastique et capable d'être influencé par les exigences impérieuses du capital et du travail. De même que les exigences des travailleurs peuvent empêcher et empêchent en fait d'étendre le défrichement à un point tel que ce travail ne fournisse plus de quoi les sustenter, de même les exigences du capital peuvent s'opposer et s'opposent en fait à l'extension démesurée du défrichement. Si, par exemple, les causes auxquelles l'intérêt doit surtout son existence, et que Ricardo explique malheureusement si peu, exigent, pour un capital d'une grandeur déterminée, une part de profit de 30 mesures et si les travailleurs oc-

(1) Chapitre VI, vers la fin (p. 70).

cupés par ce capital ont besoin pour leur subsistance de 80 mesures, le défrichement s'arrêtera là où le travail fourni par autant d'hommes qu'on en peut sustenter avec 80 mesures produit encore 110 mesures. Si les *motives of accumulation* n'exigeaient qu'un gain de 10 mesures, le défrichement pourrait s'étendre jusqu'au point où le travail le plus improductif produirait encore 90 mesures, mais le défrichement de fonds de terre encore plus improductifs serait alors économiquement impossible et le développement de la population provisoirement limité (1).

Que ces exigences du capital puissent exercer une telle action limitative, Ricardo, comme nous l'avons vu, le reconnaît lui-même pour le cas extrême dans lequel le profit du capital menace de disparaître totalement. Mais les circonstances auxquelles le profit du capital doit son origine en général n'exercent pas leurs actions dans les cas extrêmes seulement ; elles agissent d'une façon permanente. Non seulement elles empêchent la disparition complète du profit, mais elles lui permettent de lutter constamment avec les autres facteurs et contribuent à déterminer la hauteur qu'il atteint. Le profit du capital possède donc, autant que le salaire du travail, des causes déterminantes propres et la faute caractéristique de Ricardo est de les avoir complètement négligées.

La nature particulière de cette faute explique très nettement ce phénomène autrement frappant et consis-

(1) Le lecteur attentif se convaincra facilement que la conclusion reste la même si l'on change la forme du raisonnement et si l'on considère, au lieu de la masse du produit et du salaire du travail, la *valeur* de l'un et de l'autre. Il est vrai qu'alors la valeur du rendement apparaît comme stable (voir ci-dessus p. 111) et le salaire, au contraire, comme *élastique*. La proposition énoncée dans le texte se modifie alors dans ses termes, mais pas dans son sens. Elle devient : La culture doit s'arrêter au moment où le salaire du travail, qui s'est accru par suite de l'augmentation des frais de culture, ne laisse plus au capitaliste assez de la valeur du produit pour lui procurer le profit qu'il exige.

tant en ce que les recherches étendues consacrées à la hauteur du profit du capital par un penseur aussi remarquable que Ricardo sont restées complètement stériles relativement à la question principale : la recherche des causes du profit lui-même.

Un troisième groupe de remarques relatives au profit du capital sont intimement liées aux vues de Ricardo sur la valeur. C'est là d'ailleurs un thème qui donne généralement aux écrivains l'occasion de s'exprimer de façon directe ou indirecte sur la provenance du profit du capital.

Le profit qu'exigent les capitalistes a-t-il ou non pour effet de rendre la valeur d'échange des richesses plus grande qu'elle n'eût été sans cela ? Dans le premier cas, le profit du capital provient d'une *plus-value* particulière et ne porte point tort aux possesseurs des forces coopérant à la production, aux travailleurs en particulier. Dans le second cas, le profit du capital se réalise aux dépens des autres participants.

Ricardo, lui aussi, profite de l'occasion pour s'expliquer. Il s'exprime en faveur d'une augmentation de la valeur des biens occasionnée par l'emploi du capital. Cependant il le fait avec réserve.

Il distingue deux périodes sociales différentes. Dans la première, la période primitive, qui dure aussi longtemps qu'il y a très peu de capitaux et qu'il n'y a pas encore de propriété privée du sol, la valeur d'échange des biens est exclusivement déterminée par la quantité de travail employée à leur production (1). Dans la seconde période, à laquelle appartient le mode économique moderne, l'utilisation du capital provoque une modification. Les capitalistes entrepreneurs demandent, en effet, pour les capitaux qu'ils consacrent à la production, un profit calculé d'après le taux ordinaire, l'importance des

(1) Chap. I, Sect. I.

capitaux et la durée de leur utilisation. Mais l'importance des capitaux, la durée de leur utilisation et les profits exigés sont différents dans les diverses branches de la production. L'une exige, en effet, plus de capital circulant rapidement remplacé par la valeur des produits. L'autre nécessite plus de capital fixe et pour une durée plus ou moins longue, en raison inverse de laquelle varie la rapidité du remplacement du capital par la valeur du produit. Les grandes différences entre les exigences de profit des capitalistes ne peuvent être supprimées que par une élévation relative de la valeur d'échange des biens dont la production a exigé une contribution proportionnellement plus grande du capital (1).

Comme on le voit, Ricardo, dans ce raisonnement, incline résolument à penser que l'intérêt du capital provient d'une plus-value particulière. Seulement l'impression faite par cette tendance n'est pas peu affaiblie par quelques autres passages. Ce sont, d'une part, les nombreux endroits où Ricardo établit une corrélation entre le profit et le salaire du travail et fait dépendre l'élévation de l'un de ces facteurs de la baisse de l'autre. C'est, d'autre part, l'exposé qu'on vient de voir du « *principe du travail* » pour la période économique primitive. Il donne à ce dernier principe une base interne beaucoup plus forte qu'à sa modification capitaliste et cela fait involontairement naître l'impression qu'il considère cet état initial des choses comme normal. En fait, les écrivains socialistes ont ultérieurement présenté le « *principe du travail* » comme constituant la véritable opinion de Ricardo et l'introduction de la modification capitaliste comme une simple inconséquence du maître (2).

(1) Chap. I, Sect. IV et V.

(2) De même Bernhardi, *Kritik der Gründe...*, 1849, p. 310 et s. Voir par contre Verrijn Stuart, *Ricardo en Marx*, S'Gravenhagen, 1890, et l'analyse que j'ai faite de cet écrit dans les *Jahrbücher* de Conrad, III série, tome I (1891), p. 877 et s.

Nous voyons donc Ricardo rester, lui aussi, indécis à propos de la provenance du profit du capital. Il n'hésite pas aussi fortement que son maître Smith, mais, il est assez irrésolu pour qu'on ne puisse pas le faire sortir de la série des théoriciens incolores.

Malthus, l'éminent contemporain de Ricardo, s'est exprimé sur l'intérêt du capital d'une manière un peu plus décisive que ce dernier. Du moins on trouve dans ses écrits quelques assertions qui permettent de le séparer des écrivains absolument incolores et de le placer parmi les théoriciens de la productivité.

Cela ne fait ressortir que davantage le caractère incolore de Torrens (1). Cet écrivain boursouflé et à courte vue expose son opinion sur l'intérêt du capital en grande partie au cours d'une polémique qu'il dirige contre la théorie que venait d'exposer Malthus. D'après ce dernier le profit du capital fait partie intégrante des frais de production et, par conséquent, du prix naturel des biens. Torrens répond avec raison, mais aussi avec une effroyable prolixité, que le profit du capital forme un excédent ajouté aux frais et non une partie de ceux-ci. Mais il n'expose pourtant rien de meilleur à la place.

Il distingue entre le prix du marché et le prix naturel. Le prix du marché, c'est ce que nous devons donner sur le marché en échange d'un bien. Le prix naturel c'est ce que nous devrions donner pour obtenir un bien dans le « *grand magasin de la nature* » ou, ce qui revient au même, c'est la dépense de frais de production, expression par laquelle Torrens comprend le montant des capitaux dépensés pour la production (2). Le prix du marché et le prix naturel ne tendent nullement, comme on le soutient généralement, à aboutir au même niveau moyen.

(1) *An Essay on the Production of Wealth*, Londres 1821.

(2) P. 34, « the amount of capital or the quantity of accumulated labour expended in production ».

car le profit ne constituant pas du tout un élément des frais de production ne fait pas non plus partie du prix naturel. Mais le prix du marché, pour que l'entreprise ne soit pas interrompue, doit rapporter à l'entrepreneur le profit courant. Il faut donc que le prix du marché soit, en principe et d'une façon permanente, plus élevé que le prix naturel. Il doit en somme le surpasser du montant de l'intérêt courant (1).

Torrens a ainsi fait sortir le profit du capital de l'ensemble des motifs déterminants du prix naturel. Cette modification n'est, comme on le voit, que purement formelle ; elle consiste simplement dans l'emploi d'une autre terminologie. Les économistes attaqués par Torrens pensaient que le profit du capital est une cause déterminante du prix moyen des biens, et ils nommaient prix naturel ce prix moyen ou permanent. Torrens pense exactement la même chose, mais il nomme prix du marché le prix moyen et réserve le nom de prix naturel à quelque chose qui n'est absolument pas un prix, à savoir la dépense de capital nécessaire à la production.

Quant à la question principale : Pourquoi le prix réel des biens, qu'on l'appelle prix naturel ou prix du marché, laisse-t-il un profit du capital, Torrens ne fait rien pour la résoudre. Il considère évidemment le profit du capital comme étant une chose si compréhensible par elle-même qu'une explication détaillée est complètement inutile. Il se contente de quelques affirmations d'un sens très vague qui incitent d'ailleurs à des façons de penser tout à fait différentes et qui se contredisent mutuellement. Telle est la remarque faite fréquemment par Torrens que le capitaliste doit réaliser un profit parce qu'autrement il n'aurait aucun motif de former un capital ou de le placer dans une entreprise productive. Un second passage conduisant dans une

(1) P. 53 et 392.

toute autre direction, c'est celui où Torrens présente le profit du capital comme une « *nouvelle création* » résultant de l'emploi du capital (1). Il est vrai qu'il nous laisse complètement dans le vague quant à la façon dont le gain a été « *créé* ». Tout se borne à une assertion ; la théorie manque.

Mais aucun représentant de l'école anglaise n'a traité l'intérêt du capital aussi mal et aussi malheureusement que Mc. Culloch (2). Cet auteur émet une série d'opinions divergentes et se pénètre suffisamment de chacune pour tomber en contradiction flagrante avec lui-même ; mais il n'en développe aucune suffisamment pour offrir une théorie à peu près cohérente de l'intérêt du capital. Il ne fait exception qu'une seule fois ; mais la théorie qu'il achève alors est la plus saugrenue de toutes celles qui peuvent se présenter à l'esprit. Aussi l'abandonne-t-il lui-même dans les éditions ultérieures de son ouvrage, non cependant sans en laisser subsister quelques traces qui contrastent également beaucoup avec la réalité et avec ce qui les entoure. Les développements consacrés par Mc. Culloch à l'intérêt du capital forment ainsi un recueil d'hésitations, d'erreurs de jugement et de contradictions. Comme les vues de Mc. Culloch ont été cependant répandues et ont acquis une certaine considération, je ne puis me dispenser de la fâcheuse obligation de motiver avec plus de précision le jugement que je viens d'émettre.

Mc. Culloch proclame avant tout ce principe que le travail est la seule source de la richesse. La valeur des biens est déterminée par la quantité de travail qu'exige leur production. Cela n'est pas seulement vrai pour

(1) « A new creation brought into existence in consequence of this expense » (p. 51), « ...they create it... It is essentially a surplus, a new creation » (p. 54).

(2) *Principles of Political Economy*, 1re édit. Edimbourg 1825 ; 5e édit. 1864.

la période primitive, mais aussi pour la période économique moderne dans laquelle le capital est employé à la production concurremment avec le travail immédiat. Car le capital n'est pas autre chose lui-même que le produit d'un travail antérieur. La valeur de tous les produits est encore déterminée aujourd'hui par la somme qu'on obtient en ajoutant au travail immédiatement employé à leur production le travail contenu dans le capital (1). Le travail seul constitue donc encore maintenant tous les frais de production (2).

Mais quelques lignes avant de déclarer que les frais de production sont « *identiques à la quantité de travail* », Mc. Culloch range le profit du capital à côté du travail dans les frais de production (3). Presque immédiatement après avoir expliqué que la quantité de travail détermine seule la valeur, il omet d'expliquer comment une élévation du salaire du travail liée à une diminution du profit du capital modifie la valeur d'échange des biens, augmente la valeur de ceux pour la production desquels le capital a été employé pendant une durée inférieure à la moyenne, et diminue la valeur de ceux pour lesquels cette durée a été supérieure à la moyenne (4).

Et Mc. Culloch définit de nouveau sans scrupule le profit du capital comme un « *excess of produce* », comme un « *surplus* », comme « *the portion of the*

(1) Pp. 61, 215, 289 et s. de la 1re édit., pp. 6 et 276 de la 5e édit.

(2) « The cost of producing commodities is, as will be afterwards shoon, *identical with the quantity of labour* required to produce them and bring them to market » (1re édit., p. 150). On retrouve presque la même chose dans la 5e édition, également p. 150 : « The cost or real value of commodities is, as already seen, determined by the quantity of labour, etc. »

(3) « But it is quite obvious, that if any commodity were brought to market and exchanged for a greater amount either of other commodities or of money, than was required to defray the cost of its production, *including in that cost the common and average rate of net profit* at the time... » 1re édit., p. 249. On retrouve la même chose, quant au fond, dans la 5e édit., p. 250.

(4) 1re édit., p. 298 et s. ; 5e édit., p. 283 et s.

produce of industry, accruing to the capitalist after all the produce expended by them in production is fully replaced », en un mot, comme un *pur excédent*. Et cependant Mc. Culloch a déjà défini le profit du capital comme une partie constitutive des frais de production. Ainsi donc presque autant de contradictions que de propositions. Cependant Mc. Culloch se donne, du moins dans la première édition de ses *Principles*, beaucoup de peine pour paraître logique. Il se sert pour cela d'une théorie par laquelle il ramène le profit du capital au travail. Le profit du capital, comme il le fait imprimer en caractères espacés sur la page 291 de sa première édition, n'est, sous un autre nom, que « *le salaire du travail accumulé* ». Cette explication lui donne la possibilité de faire également rentrer sous sa loi les cas dans lesquels le profit du capital exerce une action sur la valeur des biens et de dire que la valeur de tous les biens est déterminée par le travail. Mais il faut voir comment il procède à cette explication !

Supposons, dit-il (1), qu'un tonneau de vin nouveau coûtant 50 livres soit placé dans une cave et qu'il vaille 55 livres après 12 mois. La question se pose alors de savoir si l'accroissement de valeur de 5 livres acquis par le vin doit être regardé comme une indemnité pour le temps pendant lequel le capital de 50 livres a été enfermé ou s'il faut le considérer comme la valeur d'un *travail* additionnel réellement ajouté au vin. Mc. Culloch se décide pour la dernière hypothèse, parce que l'accroissement de valeur ne se produit que dans le cas d'un vin nouveau dans lequel doit encore se produire une modification ou une action, tandis que l'accroissement n'a pas lieu dans le cas d'un vin déjà arrivé à sa pleine maturité. Cela lui semble démontrer « *irréfutablement* » que « *l'accroissement de valeur du vin n'est pas une indemnité pour le temps, mais pour l'action ou la modification qu'on a produite en lui* », car « *le temps ne peut*

(1) 1re édit., p. 313.

absolument rien apporter de lui-même ; il constitue seulement le champ dans lequel les causes réellement agissantes peuvent devenir actives et cela montre clairement que le temps n'a rien à faire avec la valeur. »

C'est sur ces mots que Mc. Culloch, avec une naïveté déconcertante, termine sa démonstration. Il ne semble pas se douter qu'il existe une différence profonde entre ce qu'il devait démontrer et ce qu'il a démontré. Il voulait prouver que l'accroissement de valeur avait été causé par un supplément de travail, par l'activité humaine, et il a tout au plus prouvé que l'accroissement de valeur n'a pas été causé par le temps mais par une certaine « *modification* » du vin. Que cette modification ait été produite par un surcroît de travail, voilà quelque chose qui non seulement n'a pas été démontré, mais dont la possibilité est absolument exclue par l'hypothèse : le vin est resté tout le temps dans la cave sans qu'on y ait touché.

Mc. Culloch semble cependant sentir lui-même la faiblesse de ce premier exemple, car, « pour illustrer *encore mieux* cette proposition », il réunit une série d'autres exemples qui contiennent vraiment d'autant plus de monstruosités qu'ils veulent démontrer plus exactement la thèse.

Dans l'exemple suivant (1), il suppose qu'un individu possède deux capitaux, « l'un consistant en vin nouveau pour la valeur de 1000 livres et l'autre consistant en cuir pour la somme de 900 livres, et en 100 livres d'argent. Supposons maintenant que le vin soit mis en cave et que les 100 livres soient payées à un cordonnier qu'on occupera à transformer le cuir en souliers. Après un an le capitaliste possèdera deux valeurs égales : une valeur de 1100 livres en vin et une valeur de 1100 livres en souliers ». Par conséquent, conclut Mc. Culloch, les deux

(1) 1re édit., p. 314.

cas sont parallèles, le vin et les souliers proviennent d'un travail égal.

Sans doute ! Mais démontre-t-on ainsi ce qu'il fallait démontrer, à savoir que l'accroissement de valeur du vin résulte de l'utilisation d'un travail humain ? Pas le moins du monde. Les deux cas sont parallèles, et ils le sont encore en ce qu'il existe dans chacun d'eux un accroisement de valeur de 100 livres non expliqué par Mc. Culloch. Le cuir valait 900 livres. Les 100 livres d'argent ont été échangées contre un travail d'une valeur égale, lequel — on devrait le penser — a ajouté 100 livres à la valeur des matières premières. En conséquence, le produit final, les souliers, devraient valoir 1000 livres. Pourtant ils valent 1100 livres. D'où vient cette plus-value ? Ce n'est pourtant pas du travail du cordonnier. Car celui-ci, qu'on a payé avec 100 livres, aurait alors ajouté au cuir une plus-value de 200 livres et de cette façon le capitaliste aurait travaillé avec un gain de 100 0/0, ce qui est contraire à l'hypothèse. D'où vient donc la plus-value ? C'est ce que Mc. Culloch n'explique pas dans l'exemple du cuir et par conséquent encore moins dans l'exemple du vin dont l'explication devait être faite par analogie.

Mais Mc. Culloch se donne encore plus de peine. « Le cas du bois de construction (*timber*), dit-il, est encore un *meilleur* exemple ».

« Supposons qu'un arbre valant maintenant 25 ou 30 livres ait été planté il y a 100 ans avec une dépense d'un shilling. On voit facilement que la valeur actuelle de l'arbre est complètement due à la quantité de travail qu'on lui a consacrée. Un arbre est à la fois un morceau de bois de construction (*timber*) et une machine produisant du bois de construction. Le coût primitif de cette machine est minime, mais elle n'est pas sujette aux détériorations, si bien que le capital qu'elle représente finit par donner, après un grand laps de temps, un résultat

considérable ou, en d'autres termes, finit par produire une valeur considérable. Supposons qu'une machine ait été découverte il y a 100 ans, qu'elle n'ait coûté qu'un shilling, qu'elle soit indestructible et qu'elle ne nécessite pas de frais de réparation. Supposons que pendant tout ce temps cette machine ait été employée à tisser une certaine quantité de fil fourni gratuitement par la nature. La toile produite pendant ces 100 années aurait bien une valeur de 25 à 30 livres, mais quelle que soit d'ailleurs cette valeur, il est évident (!) qu'elle est due tout entière à l'activité continue de la machine ou, en d'autres termes, à *la quantité de travail* employé à sa fabrication (1) ».

Ainsi : un arbre a coûté une couple d'heures de travail valant un seul shilling. Le même arbre vaut maintenant, non plus un shilling, mais de 25 à 30 sh. et cela sans que dans l'intervalle on lui ait consacré le moindre travail. Et c'est ce fait que Mc. Culloch choisit, non pour combattre, mais pour prouver que la valeur des biens dépend sans exception de la quantité de travail qu'a coûté leur fabrication. Tout commentaire est vraiment superflu (!) (2).

(1) 1re édit., p. 317.

(2) Nous pourrions atténuer quelque peu notre jugement sur Mc. Culloch si nous pouvions admettre que dans la démonstration précédente il a employé le mot « *travail* » dans le sens vague et indéterminé qu'il lui donne plus tard (note 1 à l'édition de Smith, Edimbourg 1863, p. 435 et s.). Il comprend alors par travail « *toute espèce d'activité* », aussi bien celle de l'homme que celle des animaux, des machines et des forces naturelles. Evidemment la théorie de la valeur de Mc. Culloch serait dépourvue par un tel délayage de son caractère particulier et se réduirait à un insignifiant jeu de mots. Mais alors on pourrait au moins lui épargner le reproche de manquer de logique. Cependant il n'y a absolument pas moyen d'introduire dans notre jugement cette modeste atténuation, car Mc. Culloch dit trop souvent et trop catégoriquement que l'intérêt doit être ramené au *travail humain* employé pour la formation du capital. Il en est ainsi, par exemple, dans la note 1 de la page 22 de l'édition citée ci-dessus de Smith. Mc. Culloch y donne l'intérêt comme étant « *le*

Dans la cinquième édition de ses *Principles* (1) il a cependant totalement abandonné l'exposition terriblement détaillée de la proposition d'après laquelle le profit du capital est le salaire d'un travail. A la place correspondante du livre, pp. 292-294, il cite bien encore l'exemple du vin qui, évidemment, l'embarrasse quelque peu, mais il se contente d'une explication négative et dit que la plus-value n'est pas produite par l'activité des forces naturelles qui agissent gratuitement. Tout ce qu'il affirme, c'est que l'accroissement de valeur est une *conséquence du profit* qui revient au capital nécessaire à l'accomplissement du phénomène. Il est vrai que, page 277, on retrouve sans modification l'assertion d'après laquelle le profit du capital n'est, sous un autre nom, que le « *salaire du travail antérieur* » (wages of prior labour).

Pour caractériser complètement le manque de cohésion théorique chez Mc. Culloch je veux enfin mentionner deux autres de ses assertions.

Comme s'il voulait mêler un peu plus complètement des opinions inconciliables, il lui arrive d'invoquer le motif connu de l'intérêt introduit par Smith (2). Comme s'il voulait encore ajouter à la confusion qui règne dans sa théorie de l'intérêt du capital et entremêler avec elle la théorie passablement expliquée du salaire du travail, il donne le travailleur comme étant lui-même un capital, une machine, et son salaire comme un profit du capital

salaire du travail primitivement employé à la formation du capital », travail dans lequel il est évidemment impossible de comprendre le *travail* de la machine elle-même. Il en est de même quand, à l'occasion de l'exemple du vin (5e édition des *Principles*, pp. 292, 294), il explique expressément que la plus-value de ce dernier n'a pas été produite par l'action gratuite des forces naturelles.

(1) Je ne sais pas si cela se trouve dans une édition antérieure.

(2) 1re édit., p. 221 dans la note ; semblablement dans la 4e édit., p. 240, vers la fin.

augmenté d'un supplément pour détérioration « *de la machine appelée homme* » (1).

Je passe une série d'autres écrivains qui, comme Whately, Chalmers et Jones n'ont rien fourni d'important pour notre objet et j'arrive à Mac Leod (2).

Ce penseur excentrique se fait remarquer par la naïveté spéciale avec laquelle il traite encore, vers 1850 et même vers 1870, le problème de l'intérêt qui, à cette époque, s'était puissamment développé. Pour lui, le problème n'existe absolument pas. Le « *profit* » (profit) lui semble être tout simplement un fait compréhensible de lui-même et nécessaire. Le prix des marchandises vendues, la rente pour la location d'un capital, l'intérêt du prêt d'une somme d'argent doivent, en plus des frais de production, de l'amortissement et de la prime pour les risques, rapporter le profit « *nécessaire* » (3). Pourquoi ? Il ne le cherche même pas superficiellement.

Pour dépeindre l'origine de l'intérêt du prêt, Mac Leod donne des exemples particuliers choisis de telle sorte qu'il peut présenter le profit (*increase*) résultant du prêt du capital comme une chose naturelle et compréhensible par elle-même. Il fait prêter des semailles et des moutons par les capitalistes (4) et il considère la réception d'un « *accroissement* » comme tout aussi compréhensible quand il s'agit d'un capital ne consistant précisément pas en objets naturellement frugifères. Malgré la grande extension que les idées socialistes avaient déjà prise à son époque, Mac Leod ne semble nullement prévoir qu'on puisse ne pas considérer le profit du capital

(1) 1re édit., pp. 819, 5e édit., p. 293 et 295.
(2) *Elements of Political Economy*, Londres 1858 ; *Principles of Economical Philosophy*, 2e édit., Londres, 1872.
(3) Voir *Elements*, pp. 76, 77, 81, 202, 226 et ailleurs.
(4) *Elements*, p. 62 et s.

comme compréhensible par lui-même, et qu'on puisse même douter de sa légitimité. Il lui semble en effet « *absolument clair* » qu'un homme ayant employé son capital dans sa propre entreprise ait le droit de retenir pour lui tout le profit qui découle de cet emploi, que ce profit monte à 20, à 100 ou même à 1000 0/0. Et si l'inventeur d'une machine utile emploie son capital à fabriquer des machines du même genre, en retire un « *profit énorme* » et amasse une « *brillante fortune* », il n'est personne « *en possession régulière de son bon sens* » qui lui en fasse un grief (1).

Mac Leod critique d'ailleurs sévèrement les théories de l'intérêt émises par les autres écrivains. Il rejette la doctrine d'après laquelle le profit ferait partie intégrante des frais de production (2). Il attaque la théorie de Ricardo, d'après laquelle la hauteur du profit serait déterminée par la hauteur du salaire du travail (3). Il condamne également les étranges travaux de Mc. Culloch et la théorie de l'abstinence de Senior (4).

Si ces critiques ne l'incitent jamais à remplacer les opinions qu'il combat par quelques considérations positives et personnelles, c'est, à mon sens, à cause de deux particularités de sa doctrine. La première, c'est le caractère extraordinairement vague de la notion que Mac Culloch a du capital. Dans son sens premier et immédiat ce mot doit signifier puissance de circulation (circulating power); ce n'est qu'au « *sens secondaire et métaphorique* » qu'il doit être appliqué aux biens (commodities). Mais alors il doit désigner des choses aussi diverses que les outils et les marchandises, l'adresse, les aptitudes, l'éducation, la terre, le sol et le bon caractère (5). Il est

(1) *Elements*, p. 216.
(2) *Economical Philosophy*, I, p. 638.
(3) *Elements*, p. 145.
(4) *Principles of Ec. Phil.*, I, p. 534 et II, p. 62.
(5) *Elements*, p. 66, puis p. 69 et s.

vraiment difficile d'identifier et d'expliquer par une même théorie des revenus qui proviennent de choses aussi diverses. La seconde particularité c'est l'opinion exagérée que Mac Culloch attribue à la valeur théorique de la formule de l'offre et de la demande pour expliquer les divers phénomènes de prix. Il croit avoir tout dit au sujet de n'importe quelle question de prix quand il l'a ramenée au rapport entre l'offre et la demande ou, comme il le dit volontiers, au rapport qui existe entre « *l'intensité du service rendu et l'intensité de la puissance de l'acheteur sur le vendeur* ». C'est ainsi qu'à propos du profit du capital il a dû probablement s'imaginer qu'il suffisait de dire : « Toute valeur provient exclusivement de la demande et tout profit vient de ce que la valeur d'un bien surpasse ses frais de production » (1).

Tandis qu'en Allemagne et en Angleterre un nombre relativement grand d'écrivains de valeur restèrent longtemps dans l'indécision à l'égard du problème de l'intérêt, nous n'avons que peu d'écrivains incolores à signaler dans la littérature française. La cause de cette différence consiste surtout dans le fait que J. B. Say, un des premiers propagateurs de la doctrine de Smith, avait émis une théorie particulière de l'intérêt qui devint populaire en France en même temps que celle de Smith. En Allemagne et en Angleterre, au contraire, le développement général de la littérature économique resta longtemps sous l'influence de Smith, puis de Ricardo qui, comme on le sait, négligèrent tous deux le problème de l'intérêt.

Je n'ai donc à citer ici dans la littérature française que trois écrivains, dont deux sont antérieurs à Say : Germain Garnier, Canard et Droz.

(1) *Principles of Ec. Phil.*, II, p. 66.

Garnier, encore à moitié séduit par la doctrine des physiocrates, dit comme eux que la terre est la seule source de toutes les richesses et que le travail est le moyen par lequel les hommes y peuvent puiser (p. 9 et suivantes (1). Il identifie le capital avec les avances que l'entrepreneur doit faire et définit le profit du capital comme une indemnité pour ces avances (p. 35). Il le considère même une fois, d'une façon encore un peu plus significative, comme « indemnité pour une privation et un risque » (p. 27). Mais il évite cependant partout d'approfondir la question.

Pour exposer les déductions de Canard sur l'intérêt du capital, je dois dire quelques mots des principes fondamentaux de sa doctrine (2).

Canard voit dans le travail de l'homme le moyen pour celui-ci de se conserver et de se développer. Une partie seulement du travail de l'homme doit être employée pour son entretien ; Canard l'appelle le « *travail nécessaire* ». Mais heureusement tout le travail de l'homme n'est pas nécessaire à cela ; le reste, « *le travail superflu* », peut être employé à la formation de biens dépassant le niveau des nécessités immédiates et donnant à leur producteur le droit de les échanger contre autant de travail qu'ils lui en ont coûté. Le travail est ainsi la source de toute valeur d'échange : les biens échangeables ne sont pas autre chose qu'une accumulation de travail superflu.

C'est à la possibilité d'accumuler le travail superflu que les hommes doivent tous leurs progrès économiques. Grâce à cette accumulation, on défriche des terres, on construit des machines et, d'une façon générale, on acquiert mille moyens servant à augmenter le rendement du travail humain.

(1) *Abrégé élementaire des principes de l'Economie Politique*, Paris 1796.

(2) *Principes d'Economie Politique*, Paris 1801.

L'accumulation du travail superflu est aussi la source de toute espèce de rente, et cela de trois manières. En premier lieu, par le défrichement et l'amélioration de la terre ; le revenu net correspondant, c'est la rente foncière. En second lieu, par l'acquisition d'aptitudes personnelles : apprentissage d'un art ou d'un métier. Le « *travail appris* » qui résulte de cette dépense doit, en plus du salaire du travail « *naturel* », rapporter encore une rente pour le fonds qu'on a dû dépenser pour acquérir ces aptitudes. Enfin tous les produits du travail provenant de ces deux « *sources de rentes* » doivent être convenablement répartis pour pouvoir servir à la satisfaction des besoins de chaque individu. Cela exige qu'une troisième classe de propriétaires place « *du travail superflu* » dans des établissements commerciaux. Ce travail accumulé rapporte lui aussi une rente : « *la rente mobilière* », ordinairement appelée intérêt de l'argent.

Mais pourquoi le travail accumulé sous ces trois formes rapporte-t-il une rente ? Voilà ce que Canard ne nous apprend pas du tout ! Il considère la rente du sol comme un fait naturel ne nécessitant pas de plus amples explications (1).

Il fait de même pour la rente industrielle, à propos de laquelle il se contente de dire que le « *travail appris* » doit rapporter la rente des capitaux qu'on a dû sacrifier pour acquérir des connaissances (p. 10). Quant à la rente mobilière, que nous appelons l'intérêt du capital, il orne de mots destinés à accompagner une explication une proposition qui n'expliques rien du tout : « Le commerce suppose *donc*, comme les deux autres sources de rentes, une accumulation de travail superflu qui doit *par conséquent* produire une rente » (p. 12). « Par conséquent »?

(1) Si la terre a été mise en culture, c'est simplement parce que ses produits peuvent non seulement indemniser le travail agricole annuel, mais encore les avances de travail qu'a coûtées le défrichement initial. C'est le superflu qui forme la rente du sol (p. 5).

Il n'y a avant ce « par conséquent » rien qui le justifie, à moins que Canard ne considère le seul fait de l'accumulation du travail comme une raison suffisante pour toucher une rente. Mais il ne l'a pas le moins du monde expliqué jusqu'ici. Il a bien dit que toute rente doit être ramenée à du travail accumulé, mais il n'a pas dit que tout travail accumulé doit produire une rente. C'est là une chose absolument différente et qu'il ne faudrait pas seulement affirmer mais aussi démontrer.

Si l'on tient encore compte d'une explication ultérieure (p. 13), suivant laquelle les trois espèces de rentes doivent se faire équilibre, on peut donner une certaine justification de l'intérêt du capital que Canard n'a d'ailleurs pas expressément exposée. Cette justification concorde dans ses points importants avec la théorie de la fructification de Turgot. S'il est en effet naturel qu'un capital engagé dans la terre rapporte une rente, il faut que tous les capitaux engagés ailleurs rapportent aussi des rentes, parce que, s'il en était autrement, on préférerait les engager dans la terre. L'insuffisance de cette seule explication, qu'on ne trouve d'ailleurs chez Canard qu'entre les lignes, a déjà été constatée chez Turgot.

Droz (1), qui écrit quelque dix ans après, a le choix entre la conception anglaise, suivant laquelle le travail est la seule force productive, et la théorie de Say d'après laquelle le capital est une force productive indépendante. Il trouve quelque chose à redire à ces deux façons de voir, n'en accepte aucune, mais en propose une troisième dans laquelle il met l'épargne à la place du capital comme force productive fondamentale. Il reconnaît ainsi trois forces productives : le travail de la nature, le travail de l'homme et l'épargne qui forme les capitaux (p. 69 et suivantes).

(1) *Economie Politique*, Paris 1829.

Si Droz avait poursuivi cette idée, qui appartient d'ailleurs à la théorie de la production, sur le domaine de la répartition et l'avait appliquée à une recherche plus rigoureuse de la nature du revenu du capital, il serait bien arrivé à exposer une théorie personnelle de l'intérêt. Mais il n'y a pas abouti. Dans la théorie de la répartition, il consacre la meilleure partie de son attention à l'intérêt stipulé du prêt, pour lequel il n'y a pas beaucoup à expliquer. Quant à l'intérêt originaire du capital, pour lequel tout serait à expliquer, il s'en tire en quelques mots par lesquels il arrive à éviter toute recherche plus approfondie de sa nature. Il le considère en effet, comme un intérêt du prêt que l'entrepreneur se fait à lui-même (p. 367 et suivantes). C'est ainsi que Droz, tout en débutant d'une façon originale en faisant de « *l'épargne* » une force productive, ne se distingue pas de la série des écrivains incolores.

CHAPITRE VII

LES THÉORIES DE LA PRODUCTIVITÉ

REMARQUES PRÉLIMINAIRES

Quelques-uns des successeurs immédiats d'Adam Smith tentèrent d'expliquer l'intérêt du capital par la *productivité du capital*. Ce fut J. B. Say qui commença en 1803 ; Lord Lauderdale suivit, l'année d'après et indépendamment de Say. La nouvelle explication eut du succès. Elle fut acceptée dans des cercles de plus en plus grands et exposée de plus en plus soigneusement. Elle se divisa ainsi en plusieurs branches passablement divergentes. Quoique la *théorie de la productivité* ait été fréquemment attaquée, surtout par les socialistes, elle a toujours résisté et, aujourd'hui (1), la majorité des écrivains qui ne sont pas complètement hostiles à l'intérêt du capital, l'acceptent en quelque manière

(1) Ecrit en 1884.

L'idée que le capital produit lui-même son intérêt paraît — à tort ou à raison — claire et simple. On pourrait s'attendre, en conséquence, à ce que les théories basées sur cette idée fondamentale se distinguassent par une netteté et une clarté particulières. Une telle attente serait complètement déçue. Il se trouve malheureusement, en effet, que les notions les plus importantes avec lesquelles les théories de la productivité ont à faire sont à un rare degré indéterminées et équivoques. Cela est devenu une source inépuisable d'obscurités, de méprises, de confusions et de conclusions erronnées. Les théories de la productivité en sont tellement remplies que je ne puis les aborder sans préparation ni laisser au lecteur le soin de s'orienter au milieu des détails de l'exposition.

Je prie donc le lecteur d'avoir pour agréable que je délimite et que j'éclaire par quelques remarques préliminaires le champ des idées dans lequel devront se mouvoir l'exposé et la critique des théories de la productivité.

Il y a en effet deux choses qui me semblent avoir grand besoin d'être éclaircies. C'est d'abord la signification, ou plutôt la multiplicité des significations de l'expression « *productivité du capital* ». C'est ensuite la nature du rôle théorique que les partisans de la productivité assignent à la productivité du capital.

D'abord, que faut-il entendre par : « *Le capital est productif* » ?

Dans un sens très général et très vague cette expression peut tout simplement vouloir dire que le capital sert, en général, à la production des biens et non pas seulement à la satisfaction immédiate des besoins. Dans ce cas l'adjectif productif ne serait ajouté à capital qu'au sens dans lequel on oppose les « *biens productifs* » aux « *biens consomptibles* ». D'ailleurs, la capacité productive la plus faible, alors même que le produit n'aurait pas même la

valeur du capital employé pourrait justifier pour ce dernier la qualification de productif. Il est clair à première vue qu'une productivité de ce genre ne pourrait servir de raison suffisante au prélèvement de l'intérêt du capital.

Aussi les partisans des théories de la productivité attachent-ils un sens plus fort à la productivité du capital. Ils entendent par ces mots, — expressément ou tacitement — qu'on peut produire *davantage* avec l'aide du capital, que le capital est la cause d'un *rendement supplémentaire* particulier.

Cette opinion se divise à son tour. « Produire davantage », « rendement plus productif » peuvent signifier production de plus de *biens* ou production de plus de *valeur*, ce qui n'est pas du tout la même chose. Afin de désigner par des mots distincts ces choses distinctes, j'appellerai *productivité physique* ou *technique* la propriété qu'a le capital de produire plus de biens et *productivité en valeur* la propriété qu'il possède de donner naissance à plus de valeur — Il n'est peut-être pas inutile de remarquer que je laisse ici absolument ouverte la question de savoir si le capital possède réellement ou non ces propriétés. Je ne fais qu'enregistrer les diverses significations qui peuvent-être et sont données à la proposition : « Le capital est productif ».

La productivité physique se manifeste par l'augmentation du quantum de produits ou bien encore par l'amélioration de leur qualité. Je le ferai comprendre par l'exemple bien connu de la pêche imaginé par Roscher. Imaginons un peuple de pêcheurs sans propriété privée du sol et sans capital. Ils sont nus, habitent des cavernes et se nourrissent des poissons que la mer laisse à marée basse dans les flaques d'eau de la côte, où on les prend avec la main. Supposons que tous ces travailleurs soient égaux et que chacun prenne et consomme chaque jour 3 poissons. Supposons maintenant qu'un homme intelli-

gent réduise pendant 100 jours sa consommation journalière à deux poissons et que, grâce à la provision de 100 poissons ainsi amassée. il applique pendant 50 jours toutes ses forces à la fabrication d'un canot et d'un filet à poissons. A l'aide de ce capital il prendra dorénavant 30 poissons chaque jour (1).

La productivité physique du capital se manifeste ici en ce que le pécheur obtient grâce à lui plus de poissons qu'il n'en aurait capturés sans lui : 30 au lieu de 3, ou, plus exactement, un peu moins de 30 au lieu de 3, car les 30 poissons pris maintenant en un jour sont le résultat de plus d'un jour de travail. Pour calculer plus rigoureusement on doit ajouter au travail de la pêche une partie du travail consacré à la fabrication du canot et du filet. Si, par exemple, le canot et le filet durent 100 jours et si leur fabrication a coûté 50 journées de travail, les 300 poissons pris pendant ces 100 jours sont le résultat de 150 journées de travail. Le surplus de produit dû à l'emploi du capital est donc, pour la période totale, de 3000 — 450 = 2550 poissons, et, pour chaque jour, de 20 — 3 = 17 poissons. C'est dans cette augmentation de la production que se manifeste la productivité physique du capital.

Et comment se manifesterait l' « *augmentation de valeur* » de la production ? — Cette expression possède encore plusieurs sens parce que l'augmentation peut être mesurée à l'aide de plusieurs termes de comparaison. Elle peut signifier qu'avec l'aide du capital on peut produire une quantité de valeur *plus grande que celle qu'on aurait pu produire sans lui*. Dans notre exemple, en particulier, que les 20 poissons pris à l'aide du capital pendant une journée de travail ont plus de valeur que les 3 poissons qu'on aurait capturés sans l'employer. Mais cette expression peut également signifier qu'on

(1) Roscher, *Grundlagen der National-Oekonomie*, 10e édit., § 189.

peut produire à l'aide du capital une masse de valeur plus grande *que la valeur du capital lui-même*, en d'autres termes, que le capital donne un rendement productif plus grand que sa propre valeur, si bien qu'il reste une *plus-value* sur la valeur du capital utilisé dans la production. Dans notre exemple, en particulier, les 1.700 poissons supplémentaires pris par le pêcheur muni d'un canot et d'un filet — et qui constituent le rendement brut de l'emploi du capital, — peuvent avoir plus de valeur que le canot et le filet eux-mêmes. Après usure de ceux-ci il resterait donc encore un excédent de valeur.

De ces deux significations possibles, c'est la dernière qu'ont habituellement en vue les écrivains qui attribuent au capital une production en valeur. Aussi, lorsque j'emploierai l'expression « *productivité en valeur* » sans autre qualificatif, j'entendrai toujours la faculté du capital de produire une valeur supérieure à sa *propre* valeur.

Nous n'avons donc pas trouvé moins de quatre significations nettement distinctes pour cette proposition d'apparence si simple : « Le capital est productif ». Pour la clarté je reproduirai ces quatre significations l'une à côté de l'autre et je dirai que la proposition en question peut signifier : ou bien

Le capital a, d'une façon générale, la propriété de servir à la production des biens ; ou bien

Le capital a la propriété de servir à la production de *plus de biens* qu'on n'aurait pu en produire sans lui ; ou bien

Le capital a la propriété de servir à la production de *plus de valeur* qu'on n'aurait pu en produire sans lui ; ou enfin

Le capital a la propriété de produire *plus de valeur qu'il n'en possède lui même* (1).

(1) Il me serait facile d'allonger encore la liste ci-dessus. C'est ainsi qu'on peut encore distinguer deux nuances dans la *producti-*

Il est évident que des idées aussi différentes, alors même qu'elles sont accidentellement désignées par la même expression, ne peuvent pas être pour cela identifiées et encore moins arbitrairement substituées les unes aux autres dans les démonstrations. Il va de soi, par exemple, que le fait d'avoir prouvé la possibilité pour le capital de servir à la production des biens en général ou à une augmentation de la production des biens, ne démontre pas que le capital soit capable de produire *plus de valeur* qu'on n'en aurait produit sans son aide ou de donner naissance *à plus de valeur qu'il n'en possède lui-même*. Substituer ces dernières notions aux premières au cours d'un raisonnement serait évidemment une véritable

vité physique. La première — la seule dont on s'occupe dans le texte — se présente quand le procès total de production capitaliste, c'est-à-dire la production préliminaire du capital lui-même et la production ultérieure à l'aide du capital, a conduit à l'obtention de plus de biens. Mais il peut se faire que la première phase du procès total de production — la formation du capital — donne un si grand déficit que le procès capitaliste tout entier se termine par un déficit, quoique la seconde phase — celle de production *avec* le capital — considérée isolément, donne un surcroît de biens. Supposons, par exemple, que la fabrication du bateau et du filet qui servent pendant 100 jours ait exigé 2000 journées de travail. L'emploi du canot et du filet permet alors de prendre en 2100 jours un total de $100 \times 30 = 3000$ poissons, tandis qu'on en aurait pris à la main dans le même temps $2100 \times 3 = 6300$. Si l'on considère, au contraire, la seconde phase isolément, le capital apparaît comme productif. On peut avec son aide prendre 3000 poissons en 100 jours et, sans lui, seulement 300. Il n'est pas illégitime de parler encore ici du rendement productif et de la productivité du capital — ainsi qu'on a d'ailleurs coutume de le faire. Seulement, on attribue maintenant à ces expressions un sens tout autre et beaucoup plus faible que tantôt. — Enfin, on associe souvent à l'idée de la productivité du capital cette idée connexe que le capital est une force productive *indépendante*. On admet alors qu'il est non seulement la cause seconde d'une action productive qu'il faut ramener en dernière analyse au *travail* producteur du capital, mais que le capital est un élément absolument indépendant et différent du travail. C'est à dessein que je ne me suis pas étendu sur ces nuances dans le texte. Je ne voulais pas, en effet, fatiguer le lecteur de distinctions dont je n'ai pas l'intention de faire usage, du moins provisoirement.

captation. Si évidente que soit cette remarque, je dois pourtant la faire expressément, car, comme nous le verrons, rien n'est plus fréquent chez les théoriciens de la productivité que la confusion arbitraire de ces notions.

J'aborde maintenant le second point dont l'élucidation préliminaire me tient à cœur : la nature du rôle théorique que *la productivité du capital* doit jouer dans les théories de la productivité,

Ce rôle peut être très facilement défini de la façon suivante : *Les théories de la productivité doivent et veulent expliquer l'intérêt du capital par la productivité de celui-ci.* Mais il y a dans ces quelques mots beaucoup de choses qui méritent d'être rigoureusement examinées. Le sujet de l'explication c'est l'intérêt du capital. Comme il est établi que l'intérêt stipulé (l'intérêt du prêt) a, en somme, pour base l'intérêt originaire, il suffira d'expliquer ce dernier d'une manière satisfaisante pour parvenir à expliquer facilement le premier. L'objet de l'explication peut donc être limité à l'*intérêt originaire du capital.*

On peut exposer comme suit ce qui sert de base à ce dernier.

L'expérience montre que partout où un capital est employé à la production, le revenu ou la fraction de revenu que le capital procure à son possesseur a, dans les circonstances normales, une valeur plus grande que la partie du capital employée à la production de ce revenu.

Ce phénomène peut se présenter dans le cas relativement rare où le capital seul est utilisé à la formation du produit. Tel est, par exemple, la transformation par le repos du vin nouveau en vin vieux de qualité supérieure. Le même phénomène peut encore se produire dans le cas beaucoup plus fréquent où le capital coopère avec d'autres facteurs, — la terre et le travail — à la production. Les entrepreneurs ont alors coutume —

pour des raisons impérieuses qu'il n'y a pas à discuter ici — de diviser en diverses parties le produit total résultant d'une coopération indivise. Une partie est attribuée au capital, comme rendement spécifique de celui-ci ; une autre à la nature, comme rendement du sol, rendement minier, etc.; une partie enfin au travail coopérant, comme rendement du travail (1).

L'expérience montre que la partie du produit total qui forme la part du capital, le rendement brut du capital, a, en règle générale, plus de valeur que la portion de capital dépensée pour l'obtenir. Il reste donc dans les mains du capitaliste un surcroit de valeur, une *plus-value* constituant pour lui l'intérêt originaire du capital.

Pour expliquer l'intérêt du capital, il faut par conséquent expliquer la formation de la *plus-value*. Le problème peut s'énoncer avec plus de précision comme suit : Pourquoi le rendement brut du capital a-t-il régulièrement plus de valeur que la partie du capital dépensée pour sa production ? ou, en d'autres termes : Pourquoi existe-t-il toujours une différence de valeur entre le capital employé et le rendement obtenu ? (2)

Les théories de la productivité doivent et veulent expliquer cette différence de valeur par *la productivité du capital*.

(1) C'est une question très controversée, et dont je ne dois point préjuger ici, que de savoir si, dans la pratique de la vie économique, la portion du produit attribuée à chaque facteur de la production est identique à la part du produit total fournie par chacun d'eux. C'est pourquoi j'ai choisi la façon de parler très simple employée dans le texte. Il faut d'ailleurs remarquer que le phénomène de la plus-value se produit non seulement entre chaque *portion du rendement* et la source correspondante du rendement, mais aussi d'une *façon globale* entre les biens produits et les biens producteurs. L'ensemble des moyens de production employés pour un produit, — le travail, le capital et l'utilisation du sol, — a régulièrement une valeur d'échange inférieure à celle que possède plus tard le produit terminé. Cette circonstance rend difficile de ramener le phénomène de la *plus-value* à de simples rapports de répartition interne du produit.

(2) Sur la façon de poser le problème voir aussi mes *Rechte und Verhältnisse*, Innsbrück 1881, p. 107 et s.

Expliquer cette différence, c'est découvrir sa cause suffisante et non pas seulement citer *une* de ses conditions en laissant les autres inexpliquées. Démontrer que la plus-value ne pourrait pas exister sans la productivité du capital, ce n'est point l'expliquer par la productivité du capital, de même qu'on n'explique pas la rente du sol en démontrant qu'elle ne pourrait avoir lieu sans la fertilité du sol. C'est comme si l'on prétendait expliquer la pluie en démontrant que l'eau ne pourrait tomber sur le sol si elle n'était point pesante.

Pour établir que la plus-value provient de la productivité du capital, il est nécessaire de prouver ou de mettre en lumière l'existence d'une force productive du capital qui, seule ou associée à d'autres facteurs, donne la raison pleinement suffisante de la formation de la plus-value. Ces autres facteurs *doivent alors être expliqués eux aussi.*

On peut imaginer 3 modes de démonstration satisfaisant à cette condition :

1° En démontrant ou en mettant en lumière que le capital possède en lui-même une force *ayant précisément pour but la création de la valeur*, une force par laquelle le capital serait en état d'insuffler de la valeur — comme une sorte d'âme économique — aux biens à la production desquels il participe (productivité en valeur dans le sens le plus littéral et le plus net).

2° En démontrant ou en mettant en lumière que le capital permet d'obtenir des biens plus nombreux ou plus utiles. *Mais il faut qu'on établisse en même temps* que ces biens plus nombreux ou meilleurs ont aussi plus de valeur que le capital employé à leur production (productivité physique avec formation de plus-value comme conséquence évidente).

3° En démontrant ou en mettant en lumière que le capital permet d'obtenir des biens plus nombreux ou plus utiles et en prouvant en même temps que les biens

plus nombreux ou plus utiles doivent avoir aussi plus de valeur que le capital employé à leur production (productivité physique provoquant une plus-value formellement démontrée).

A mon sens, ce sont là les seuls modes de démonstration permettant de faire apparaître la productivité du capital comme raison suffisante de la plus-value. Toute autre façon d'invoquer la productivité du capital ne pourrait avoir, à l'avance, aucune valeur démonstrative. Si on invoque, par exemple, la productivité physique du capital sans qu'il soit évident ou formellement démontré qu'à l'augmentation des biens correspond une *plus-value,* cette productivité ne sera évidemment pas la cause absolument indubitable du fait à expliquer.

Au point de vue de la diversité, le développement historique réel des théories de la productivité n'est pas resté en arrière du développemeut théoriquement possible. Au cours du développement historique, chacune des formes possibles d'explication contenues dans notre schéma a été représentée. La grande diversité interne qui existe entre les différents modes de démonstration suggère l'idée de diviser aussi en groupes les théories de la productivité pour les exposer et les critiquer. Ce groupement s'appuiera sur notre schéma, mais ne le suivra pas complètement. Les théories de la productivité des deux premiers groupes ont en effet tant de points communs, qu'il est bon pour l'historien de les traiter ensemble. Il y a, d'autre part, des différences si importantes parmi les théories du 3e groupe, qu'une subdivision paraît ici nécessaire.

1° Les théories de la productivité qui affirment l'existence d'une force du capital produisant directement la valeur (1er type), et celles qui prennent bien pour point de départ la productivité physique du capital, mais qui pensent que l'apparition de la plus-value est évidemment et nécessairement liée à cette productivité

(2e type). Les unes et les autres s'accordent pour conclure directement et sans termes intermédiaires de la productivité à la plus-value. Elles affirment simplement que le capital est productif, ajoutent à la rigueur une description, d'ailleurs très superficielle, de son activité productive et se hâtent de conclure en attribuant la plus-value à la productivité dont elles ont affirmé l'existence. Je réunirai ces doctrines sous le nom de *théories naïves de la productivité*. La pauvreté des motifs qu'elles invoquent, pauvreté inhérente à leur nature, est assez souvent si grande qu'il n'est pas du tout facile de voir si elles appartiennent au premier ou au second type. C'est là une raison de plus pour réunir dans l'exposé historique ces deux sortes de doctrines.

2° J'appellerai *théories motivées de la productivité* les doctrines qui prennent pour point de départ la productivité physique du capital, mais qui ne considèrent pas comme évident que l'abondance des produits entraîne une plus-value. Elles trouvent par conséquent nécessaire d'étendre leurs explications jusque sur le domaine de la valeur. Elles sont caractérisées par ce fait qu'elles ajoutent à l'affirmation et à la description de la productivité du capital un raisonnement plus ou moins heureux ayant pour but d'expliquer comment et pourquoi la force productrice du capital doit conduire à l'existence d'une plus-value échéant au capitaliste.

3° Un groupe de théories se sépare enfin des théories motivées de la productivité. Elles se rattachent bien comme celles-ci à la productivité physique du capital, mais elles basent surtout leurs explications sur l'existence propre, l'efficacité et le sacrifice des utilités du capital. Je les appellerai *théories de l'utilisation*. Comme elles voient dans la productivité du capital une condition, mais non pas le motif principal de la production de la plus-value, elles ne méritent plus complètement le nom

de théories de la productivité. J'ai donc préféré les mettre en dehors de celles-ci et leur consacrer un chapitre spécial.

LES THÉORIES NAÏVES DE LA PRODUCTIVITÉ

Leur fondateur est J.-B. Say.

Exposer les idées de Say sur l'origine de l'intérêt du capital, est une des obligations les plus désagréables de l'historien. Car si cet écrivain sait, à l'aide de mots très simples et magistralement employés, donner à son opinion l'apparence extérieure de la clarté, il manque en réalité complètement d'expressions nettes pour exprimer sa pensée et les nombreuses remarques qu'il éparpille dans sa théorie de l'intérêt contiennent malheureusement beaucoup de contradictions. Après mûr examen, il me semble absolument impossible de regarder ces remarques comme émanant d'une théorie *unique* que J.-B. Say aurait eue dans l'esprit. Say hésite plutôt entre deux théories dont il n'expose aucune avec une clarté particulière, mais qu'il faut cependant séparer l'une de l'autre. L'une est, dans son essence, une théorie naïve de la productivité ; l'autre contient le premier germe des théories de l'utilisation. Say prend ainsi, malgré l'obscurité de ses vues, une place prédominante dans l'histoire des doctrines de l'intérêt du capital. Il forme une sorte de carrefour où prennent naissance deux des directions théoriques les plus importantes.

Pour exposer les vues de Say il faut prendre presque

exclusivement comme sources le premier de ses deux principaux ouvrages : le *Traité d'Economie politique* (1) et le *Cours complet d'Economie politique pratique* (2). Le *Cours complet* est en effet presque absolument dépourvu d'assertions originales.

D'après Say, tous les biens proviennent des actions combinées de trois facteurs : la nature (agents naturels), le capital et la force du travail humain (faculté industrielle). Ces trois facteurs apparaissent comme étant les « fonds productifs » d'où sortent toutes les richesses d'une nation, comme la fortune primordiale de celle-ci. Les richesses ne proviennent cependant pas immédiatement des fonds. Chaque fonds produit d'abord des « services productifs » et c'est de ceux-ci que sortent les produits proprements dits.

Les services productifs consistent en une action ou en un travail du fonds. Le fonds industriel remplit son service par le travail des producteurs ; la nature, par l'action des forces naturelles : par le travail du sol, de l'air, de l'eau, du soleil, etc. (4). Quant à la façon de concevoir les services productifs du capital, nous n'avons à ce sujet qu'une indication d'un sens un peu moins net. Say dit vaguement quelque part dans son traité : « Il faut, pour ainsi dire, qu'ils (les capitaux) « travaillent de concert avec elle (l'industrie). C'est ce « concours que je nomme le *service productif des capitaux* » (5). Il promet d'ailleurs de donner plus tard une explication plus rigoureuse de l'activité productive des capitaux mais, pour remplir cette promesse, il se borne (6) à décrire les transformations auxquelles les capitaux sont soumis dans la production. Le *Cours*

(1) Paris 1803 ; je cite d'après la 7e édit., Paris, Guillaumin 1861.
(2) Paris 1828 et 1829.
(3) *Cours* I, p. 234 et s.
(4) *Traité*, p. 68 et s.
(5) Livre I, chap. III, p. 67.
(6) Chap. X du livre I.

complet ne donne pas non plus d'idée nette sur le travail du capital. Il dit simplement qu'on fait travailler un capital en l'employant dans des opérations productives (I, p. 239). C'est seulement indirectement, et par un parallèle fréquemment renouvelé, que Say nous représente le travail du capital comme exactement semblable à celui de l'homme. Nous verrons comment le sens indéterminé que Say laisse ainsi au mot *service* quand il s'agit de la collaboration du capital, devait porter de mauvais fruits.

Une partie des « agents naturels » ne sont pas du domaine de la propriété privée et n'en fournissent pas moins leurs services productifs. Tels sont : la mer, le vent, les réactions physiques et chimiques de la matière, etc.. Mais les services des autres facteurs : la force de travail de l'homme, du capital et des forces naturelles appropriées — surtout celles de la terre — doivent être l'objet d'une indemnité payée à leurs propriétaires. Cette indemnité provient de la valeur des biens produits par ces services. Cette valeur est répartie entre tous ceux qui — par la contribution des services productifs de leurs fonds — ont pris part à la production. Dans quel rapport ? C'est le rapport entre l'offre et la demande des diverses espèces de services qui détermine le rapport de répartition. Celle-ci est faite par l'entrepreneur qui achète les services nécessaires à la production et qui les paie aux prix du marché. Les services productifs reçoivent de cette façon une valeur qu'il faut bien distinguer de celle du fonds même dont ils proviennent (1).

Les « services » forment aussi le vrai *revenu* de leurs possesseurs. Ils sont ce qu'un fonds rapporte en réalité à son propriétaire ; en les vendant ou en les « échangeant » en d'autres produits par la production, il fait simplement subir un changement de forme au revenu.

(1) *Traité*, pp. 72, 343 et s..

Tous les revenus se divisent en trois sortes, correspondant aux trois espèces de services productifs. Ce sont : le *profit de l'industrie*, le *profit du fonds de terre*, le *profit ou le revenu du capital*. Il existe entre ces trois sortes de revenus une analogie aussi complète qu'entre les diverses espèces de services productifs eux-mêmes (1). Tous représentent le prix d'un service productif dont l'entrepreneur a tiré parti pour la fabrication d'un produit.

Say donne ainsi une explication en apparence très nette du profit du capital. Le capital fournit des services productifs qui doivent être payés à son propriétaire. La rétribution est le profit du capital. La plausibilité de ce raisonnement est encore fortement augmentée par le fait qu'il s'appuie sur le précédent très clair du salaire du travail. Le capital travaille exactement comme l'homme, son travail doit donc être payé exactement comme celui de l'homme. L'intérêt du capital est une image fidèle du salaire du travail.

Mais si l'on approfondit davantage, on aperçoit les difficultés et les contradictions de la théorie de Say.

Si les services productifs du capital doivent être rétribués à l'aide d'une valeur prélevée sur la valeur du produit, il faut avant tout que ce prélèvement soit possible. Cela fait naturellement naître une question à laquelle la théorie de l'intérêt doit répondre. Pourquoi donc cette valeur existe-t-elle toujours ? Ou, pour parler d'une façon plus concrète : Pourquoi les produits que le capital a contribué à former possèdent-ils régulièrement une valeur si grande qu'il en reste encore quelque chose pour rémunérer les services du capital après paiement, aux prix ordinaires du marché, des autres services productifs coopérants, le travail et l'utilisation du sol ? Et pourquoi en reste-t-il précisément assez pour qu'on puisse indemniser ces services en rai-

(1) *Cours*, IV. p. 64.

son de la grandeur du capital et de la durée de son emploi ? Pourquoi, par exemple, un bien dont la production a nécessité pour 1000 francs de travail et d'utilisation du sol vaut-il plus de 1000 francs, et environ 1050 francs, lorsque sa fabrication a duré assez longtemps pour que l'avance de 1000 francs nécessitée par l'achat des services ne soit recupérée qu'après un an ? Et pourquoi un autre bien, nécessitant juste autant de travail et d'utilisation du sol, mais dont la fabrication est deux fois plus longue, vaudra-t-il, non pas 1000 francs, ou 1050 francs, mais 1100 francs, ce qui rend possible de payer les services productifs du capital au même taux pendant deux ans (1) ? On comprendra facilement que ceci est une façon de formuler, conformément à la théorie de Say, la question de la *plus-value*, question formant le fond du problème de l'intérêt. Ce que nous avons appris jusqu'ici de Say n'a absolument rien à faire avec ce problème et c'est maintenant seulement que nous l'abordons.

Say ne s'exprime pas avec la précision désirable sur les raisons de l'existence de la plus-value. Ses explications peuvent se diviser en deux groupes entre lesquels il existe un contraste assez fort. Dans le premier, Say attribue au capital une force productive directe : la valeur existe parce que le capital l'a créée, et les services productifs du capital sont rétribués parce que la plus-value nécessaire pour cela a été créée. La rétribution des services productifs du capital est ici la conséquence de l'existence de la plus-value.

Dans le second groupe, Say renverse complètement le rapport de causalité et présente la rétribution des services du capital comme la *cause*, comme la raison

(1) Dans cet exemple, je n'ajoute à la dépense de travail et d'utilisation du sol aucune dépense spéciale de la *substance du capital* parce que, d'après Say, cette dernière dépense se ramène en totalité aux dépenses en services productifs élémentaires.

d'être de la plus-value. Les produits ont une valeur parce que les propriétaires des services productifs d'où ils proviennent, exigent une indemnité ; cette valeur est assez élevée pour laisser un profit du capital parce que la coopération du capital ne peut pas être obtenue gratuitement.

Indépendamment des nombreuses assertions dans lesquelles Say parle d'un « pouvoir productif » et d'une « faculté productive » du capital en général, il faut encore placer, dans le premier groupe, une remarque critique contenue dans le chapitre IV du premier livre de son *Traité* (p. 71, note 2). Say polémise là contre Smith qui a méconnu la force productive du capital en attribuant au *travail* la valeur créée au moyen du capital, parce que le capital, un moulin à huile, par exemple, est lui-même le fruit du travail. « Smith se trompe, dit-il : le produit de ce travail antérieur est la valeur du moulin lui-même, si l'on veut : mais la valeur journellement produite par le moulin est une autre valeur entièrement nouvelle, de même que le fermage d'une terre est une valeur autre que celle de la terre, une valeur qu'on peut consommer sans altérer celle du fonds ». Et Say coutinue : « *Si un capital n'avait pas en lui-même une faculté productive* indépendante de celle du travail qui l'a créé, comment pourrait-il éternellement rapporter un revenu indépendant du gain de l'activité industrielle qui l'emploie ? Ainsi le capital crée de la valeur et cette faculté est la *cause* du gain du capital. Ailleurs, Say répète encore la même chose : « Le capital employé paie les services rendus et les *services rendus produisent la valeur* qui remplace le capital employé ». (1)

Dans le second groupe, je place tout d'abord une assertion ne concernant pas directement, à la vérité, le

(1) Livre II, chap. VIII, § 2, p. 395, note 1.

profit du capital, mais qui, par analogie complète, peut être employée à son sujet. Ces forces naturelles, dit quelque part Say (1), « qui sont susceptibles d'être possédées, deviennent des fonds productifs de valeurs *parce qu'ils* ne cèdent pas leur concours sans rétribution... ». Plus loin, le prix des produits est mis de nouveau en relation avec l'importance de l'indemnité payée pour les services productifs ayant concouru à leur production. « Un produit sera d'autant plus cher selon que sa production réclamera non seulement plus de services productifs, mais des services productifs *plus fortement rétribués* ». « Ce prix s'élèvera d'autant plus que les consommateurs sentiront plus vivement le besoin de jouir du produit, qu'ils auront plus de moyens de le payer, et que les *marchands de services productifs seront dans une situation à exiger une rétribution plus forte* » (2).

Mais au début du chapitre VII du livre II, le profit du capital joue enfin un rôle spécial : « L'impossibilité d'obtenir un produit sans le concours d'un capital oblige les consommateurs à payer pour chaque produit un prix suffisant pour permettre à l'entrepreneur qui se charge de sa production d'acheter le service de cet instrument indispensable ». Ainsi, exactement à l'inverse du passage cité plus haut (3), où Say expliquait la rétribution du capitaliste par l'existence de la plus-value « créée », l'existence de la plus-value est expliquée ici par la rétribution inévitable du capitaliste. A cette dernière conception correspond aussi le fait que Say conçoit le profit du capital comme partie intégrante du prix de revient (4). De telles contradictions sont la suite naturelle de l'incertitude dont Say fait preuve dans toute

(1) Livre I, chap. IV, à la fin.
(2) Livre II, chap. I, p. 315 et s.
(3) *Traité*, p. 71, note 2.
(4) *Traité*, p. 395.

sa théorie de la valeur. Au cours de celle-ci, il lui arrive aussi fréquemment de tomber dans la théorie des frais de production de Smith et de Ricardo que de la combattre. Entre autres choses caractérisant bien cette incertitude il faut rappeler que Say considère, dans le passage cité plus haut (1), la valeur des produits comme dérivant de la valeur de leurs services productifs et, ailleurs, la valeur des fonds productifs comme provenant, au contraire, de la valeur des produits : «.... leur valeur (des fonds productifs) vient donc de la valeur du produit qui peut en sortir. » (1) C'est là un passage important sur lequel je reviendrai plus tard.

D'après ce qui vient d'être dit, je ne crois pas faire tort à Say en disant qu'il n'a su émettre aucune idée claire sur la cause première de l'intérêt du capital et qu'il a, au contraire, hésité entre deux opinions. D'après l'une, l'intérêt du capital provient de ce que le capital le produit ; d'après l'autre, de ce que la partie des frais de production qui s'appelle « services productifs du capital » exige une rétribution.

Il existe entre ces deux opinions une différence intime plus considérable qu'on ne pourrait peut-être le penser à première vue. La première considère le phénomène de l'intérêt comme étant surtout un problème de production ; la seconde, comme étant surtout un problème de répartition. La première borne son explication à invoquer simplement un fait de production : le capital produit la plus-value ; elle existe donc et toute autre question est superflue. La seconde ne s'appuie qu'en passant sur la coopération du capital à la production, coopération que, d'ailleurs, elle suppose. Elle se base surtout sur les rapports qui existent entre la valeur sociale et le prix social. Par la première opinion, Say se place dans la série des théoriciens purs de la productivité ; par

(1) *Traité*, pp. 315 et 316.
(2) *Traité*, p. 338.

la seconde il ouvre la série des théories très intéressantes et très importantes de l' « utilisation »

Conformément à l'ordre que j'ai choisi pour mon exposition, je néglige provisoirement la théorie de l'utilisation de Say pour continuer à suivre le développement qu'a pris, après lui, la théorie naïve de la productivité.

A proprement parler, il ne peut être ici question de développement. Car la caractéristique la plus saillante des théories naïves de la productivité, c'est précisément le silence qu'elles observent au sujet de la relation causale existant entre la productivité du capital et l'effet qu'elle est censée produire : la *plus-value* des produits. Il n'y a donc pas en elles matière à développement. Le développement historique des théories naïves de la productivité n'offre donc rien qu'une suite assez monotone de variations sur cette simple idée que le capital produit la valeur. C'est seulement dans le stade suivant, dans les théories motivées de la productivité, qu'on peut s'attendre à un véritable développement.

La théorie naïve de la productivité a trouvé le plus grand nombre de ses partisans en Allemagne puis en France et en Italie. Les Anglais, dont la tournure d'esprit ne semble pas être favorable aux théories de la productivité et qui, d'ailleurs, possédaient déjà, depuis lord Lauderdale, une théorie motivée de la productivité, ont absolument sauté la phase des théories naïves.

En Allemagne, l'expression frappante émise par Say : « Productivité du capital » fut vite admise. Quoiqu'on n'ait fondé, dès le début, aucune théorie achevée de l'intérêt sur la productivité du capital, il devint bientôt habituel de reconnaître le capital comme constituant un troisième facteur de la production indépendant des deux autres, la nature et le travail. Il devint d'usage

courant d'établir une relation explicative entre la trinité des revenus, la rente du sol, le salaire du travail et la rente du capital, d'une part, et la trinité des facteurs de la production, d'autre part. Dans la subdivision faite plus haut, j'ai placé parmi les *théoriciens incolores* quelques écrivains qui ont adopté cette façon de voir avec un reste d'indécision et en y mêlant d'autres idées relatives à l'origine de l'intérêt du capital.

Mais on commença bientôt à employer plus catégoriquement la pensée de Say pour expliquer l'intérêt du capital. Le fait se présente déjà chez Schön (1), dont l'explication est encore très courte. Il commence par réclamer pour le capital, en termes passablement modérés, la qualité de « troisième source de biens, particulière quoique médiate » (p. 47). Il lui semble de plus nécessaire et évident que le capital rapporte une rente. Car « le rendement appartient tout d'abord à ceux qui ont coopéré à sa formation » (p. 82), et « *il est clair* que le rendement national doit donner naissance à autant de rentes particulières qu'il y a de catégories de forces productives » (p. 87). Une plus ample démonstration — et cela est très caractéristique — lui semble inutile. Une polémique que Schön soutient contre Smith ne l'incite même pas à donner une justification plus circonstanciée de sa propre opinion. Il se contente de blâmer Smith en termes généraux de ce qu'il considère le travailleur immédiat comme participant seul à la production et de ce qu'il néglige le caractère productif du capital et des fonds de terre pour arriver ainsi à penser que la rente du capital a pour base une réduction du salaire du travail (p. 85 et suiv.).

Riedel défend la nouvelle théorie avec plus de détail et de décision (2). Il consacre à son exposition un pa-

(1) *Neue Untersuchung der National-Oekonomie*, Stuttgart et Tübingen 1835.

(2) *National-Oekonomie oder Volkswirthschaft*, Berlin 1838.

ragraphe spécial qu'il intitule : « productivité du capital » et dans lequel il s'exprime de la manière suivante : « La *productivité* que le capital possède généralement quand on l'emploie, *est mise en évidence par le fait* que les valeurs objectives employées dans la production sont, en général, non seulement récupérées, mais permettent en outre *d'obtenir un excédent de valeurs objectives qu'on n'aurait pu produire sans elle.* Le produit dû à l'emploi du capital, c'est le résultat obtenu en employant le capital à la formation de valeurs objectives déduction faite de la valeur des concours apportés à cet emploi du capital par la nature et le travail... Il est toujours inexact de mettre le produit du capital au compte des forces agissantes du travail dont le capital a besoin pour être mis en œuvre, les forces naturelles ou la force de travail. *Le capital est une grandeur indépendante* comme la nature et le travail. Le plus souvent, il n'a pas plus fortement besoin d'eux qu'ils n'ont besoin de lui » (I, § 366).

C'est un fait ici très caractéristique que Riedel *reconnaisse* la productivité du capital à l'excédent de valeur qu'elle produit. La plus-value et la productivité lui semblent si évidemment et si inséparablement liées ensemble qu'il ramène la plus-value à la productivité du capital comme à la seule cause imaginable qu'elle puisse avoir. Dans ces conditions, nous ne devons pas nous étonner que Riedel, lui aussi, considère la question de la source de l'intérêt originaire du capital comme complètement résolue par la simple énonciation des mots: « productivité du capital » et n'en cherche jamais une explication plus rigoureuse.

Mais c'est Wilhelm Roscher qui a contribué plus que tout autre écrivain à populariser en Allemagne la théorie de la productivité.

Ce savant distingué dont le principal mérite n'est pas, à la vérité, de s'être occupé de recherches pure-

ment dogmatiques, a malheureusement consacré peu de soin à l'exposition théorique de la doctrine de l'intérêt du capital. Cela se voit dès l'abord à toutes sortes de malentendus et d'inconséquences. C'est ainsi, par exemple, que dans son principal ouvrage, il définit l'intérêt du capital comme le prix des utilisations du capital (1), quoique cette définition ne s'applique évidemment qu'à l'intérêt stipulé et non à la rente « naturelle » du capital, que Roscher considère cependant, dans le même paragraphe, comme une espèce d'intérêt du capital. C'est ainsi que, dans le paragraphe 148, il expose que le montant originaires de tous les genres de revenus détermine « *évidemment* » le montant stipulé de ceux-ci et que le montant de la rente naturelle du capital détermine le montant de la rente stipulée du capital. Cependant, dans le paragraphe 184, il résout la question de la hauteur du taux de l'intérêt, non pas en se basant sur la rente originaire du capital, mais sur la rente de l'intérêt du prêt. Il fait dépendre dès le début le prix des utilisations du capital de l'offre et de la demande « d'abord des capitaux circulants ». La demande dépend de plus du nombre et de la *solvabilité* des demandeurs, surtout des *non-capitalistes*, c'est-à-dire des propriétaires fonciers et des travailleurs. Il semble donc, d'après l'exposé de Roscher, que la hauteur de la rente du capital soit tout d'abord déterminée par l'état du marché de prêt relativement à l'intérêt stipulé et que, de là, elle s'étende à l'intérêt originaire du capital, en vertu de la loi de l'équivalence de la rente dans tous les modes de placement. Comme on le sait, c'est précisément le contraire qui a lieu. Enfin, dans la partie théorique de son œuvre, Roscher ne traite pas du tout la question fondamentale, et si importante au point de vue théorique, de l'origine de l'intérêt du capital. Il l'effleure seulement dans la partie pratique en étudiant

(1) *Grundlagen der National-Oekonomie*, 10e édit., Stuttgart 1873.

la question de la légitimité de l'intérêt du capital.

D'après le contenu des remarques reproduites ici, Roscher est un éclectique. Son opinion est un mélange de la théorie naïve de la productivité et de la théorie de l'abstinence de Senior. Dans le texte du § 189, il reconnaît au capital une véritable productivité, et, dans une note, il considère comme « très juste » le mot τόκος (l'engendré) par lequel les Grecs désignaient l'intérêt du capital. Dans une note ultérieure il polémise en passant contre Marx, à propos « de sa nouvelle rechute dans la vieille erreur de l'improductivité du capital ». A ce sujet, il cite comme exemple probant de la productivité du capital, l'accroissement de valeur des cigares, du vin, du fromage et, d'une façon générale, des biens « qui, sans le moindre travail additionnel et par la simple remise de la consommation peuvent acquérir un supplément considérable de valeur d'usage ou d'échange ». Cette productivité est démontrée dans le texte du même paragraphe par l'exemple connu du pêcheur qui, à la main, n'attrape que trois poissons, mais qui, après avoir épargné une provision de cent poissons, est en mesure de construire un bateau et un filet, grâce auxquels il peut prendre trente poissons par jour.

Dans tous ces exemples, Roscher tend évidemment à établir que le capital produit la plus-value par l'action immédiate de sa force productive propre. Comme Roscher ne prend absolument pas la peine de chercher une explication plus compliquée de l'origine de la plus-value, je dois mettre sa doctrine au nombre des théories naïves de la productivité.

D'ailleurs, comme on l'a déjà indiqué, Roscher n'a point conservé la pureté de la doctrine. Il l'a combinée dans la forme et dans le fond avec la théorie de l'abstinence. Il désigne comme seconde base « indubitable » de l'intérêt du capital « le véritable sacrifice » qui consiste à s'abstenir de consommer personnelle-

ment les capitaux. Il remarque que dans la détermination du prix de l'utilisation du bateau de pêche, la considération des 150 jours d'abstinence du constructeur peut jouer un rôle important. Il ajoute qu'on peut considérer l'intérêt du capital comme étant la rétribution de l'abstinence, au même titre que le salaire du travail est la rétribution du travail. D'ailleurs les travaux de Roscher contiennent beaucoup de contradictions mal dissimulées. Il est, entre autres choses, très peu conforme à l'existence, admise par Roscher, d'une productivité propre des capitaux de dire que « la valeur d'usage des capitaux se confond dans la plupart des cas avec l'habileté des *ouvriers* et la richesse des *forces naturelles* » associées avec eux.

Évidemment l'autorité dont jouit chez les économistes allemands le nom célèbre de Roscher s'est aussi étendue à sa théorie de l'intérêt. Elle a été beaucoup approuvée et imitée. Comme on l'a vu, elle ne peut guère cependant revendiquer les qualités maîtresses que doit posséder une théorie : l'unité, la logique et la profondeur de la conception.

Je passerai sous silence les écrivains passablement nombreux qui, depuis Roscher, ont reproduit simplement et sans l'enrichir la théorie de la productivité du capital (1). Je ne citerai plus dans la littérature allemande qu'un seul écrivain ayant traité cette théorie, sinon avec plus de bonheur, du moins avec plus de profondeur et de soin. C'est Friedrich Kleinwächter.

Cet auteur s'est expliqué sur la matière en deux circonstances D'abord d'une façon complète dans une brochure spéciale : *Beitrag zur Lehre vom Kapital* (2),

(1) Parmi eux se trouve aussi Schulz-Delitzsch. La théorie de cet auteur est, comme celle de Roscher, passablement éclectique et contradictoire On la trouve dans le *Kapitel zu einem deutschen Arbeiterkatechismus*, Leipzig 1863, p. 24 et s.

(2) *Jahrbücher* de Hildebrand, tome 9, 1867, pp. 310-326 et 369-421.

puis d'une façon superficielle dans le *Handbuch der politischen Oekonomie* de Schönberg.

Dans sa brochure, Kleinwächter commence tout d'abord par poser quelques notions préliminaires. Il définit la production comme une « *création de valeur* » et celle-ci à son tour — en identifiant la valeur avec l'utilité — comme la *fabrication de moyens propres à satisfaire les besoins humains* (p. 322). La faculté de produire ou productivité « n'est pas une prérogative spéciale de l'homme, car les animaux, les plantes et la nature inaninée sont aptes à donner des produits servant aux besoins humains. C'est ainsi, par exemple, que le cheval produit de la force (?), la vache du lait, le mouton de la laine, etc. » (p. 325). En conséquence, le capital lui aussi est productif. La faculté productive semble à Kleinwächter un caractère si éminent du capital qu'il base sur elle toute la notion de celui-ci. « Si l'on tient bien compte, dit-il, de l'impossibilité où nous sommes de *créer* de nouvelles matières au sens chimique du mot ; si l'on observe que toute notre production ne fait que créer des valeurs et si l'on remarque que la faculté de produire des valeurs n'est point propre à l'homme mais s'étend à toute la nature animée et inanimée, aux animaux et aux plantes, alors le capital se définit de lui-même comme *le pouvoir de produire des valeurs* » (p. 372).

Dans cette définition, ainsi que Kleinwächter le dit expressément dans la note 2 de la page 373, afin d'éviter tout malentendu : « Valeur signifie simplement la propriété d'un objet de pouvoir satisfaire un besoin humain. » D'après les explications données jusqu'ici, la productivité en valeur d'un capital, par exemple, d'une machine ou d'une matière première, consiste tout simplement en ce qu'on peut produire par son aide des objets utiles, du drap, des vêtements, etc. Mais productivité en valeur ne signifie absolument pas, jusqu'ici, que les

objets produits ont *plus* de valeur ou plus de valeur d'échange que le capital leur ayant donné naissance, en un mot, que le produit doit fournir un *surcroît de valeur d'échange*.

Il semble par suite très surprenant que Kleinwächter, sans rien changer à ses définitions, dérive cependant directement la rente du capital de la productivité en valeur du capital. « Par rente, dit-il page 382, on entend, en général, un revenu durable provenant d'une source permanente. Le capital étant défini ici comme le pouvoir de produire de la valeur, *il s'en suit naturellement que la rente du capital consiste dans les valeurs produites par le capital.* »

Il est évident que, dans sa conclusion, Kleinwächter donne aux mots « valeurs produites par le capital » un sens qu'ils n'avaient pas jusqu'ici. S'il les employait maintenant dans le même sens qu'à l'ordinaire ils signifieraient *tous* les biens provenant du capital, biens estimés d'après leur valeur d'usage (utilité). Mais cela serait le rendement brut du capital et non la rente. Pour pouvoir, comme c'est le cas maintenant, ramener à la rente « les valeurs produites par le capital », il faut, étant donné l'usage fait précédemment de ces mots, faire deux changements de sens. On doit d'abord comprendre la valeur comme étant la valeur d'échange et non plus la « valeur d'usage ». Car, au sens de Kleinwächter, les biens comme l'air, l'eau, etc., ont aussi une valeur d'usage et, cependant, ils ne peuvent certainement pas constituer une rente du capital. On doit ensuite considérer production de valeur comme signifiant production de *plus-value*, production d'un *excédent de valeur* ; car ce n'est pas le produit total du capital, mais seulement l'excédent de valeur de celui-ci qui forme la rente.

Si la théorie de Kleinwächter semble surpasser le niveau des théories naïves de la productivité par les

explications plus précises du début relatives à la « productivité en valeur », elle retombe à leur niveau par les malentendus que nous venons d'y découvrir. Car « la productivité en valeur » démontrée par Kleinwächter ne suffit absolument pas pour expliquer la formation d'une plus-value. Kleinwächter ne démontre pas davantage l'existence d'une autre productivité en valeur de nature à expliquer la formation d'une plus-value. Toute sa théorie se réduit donc à *affirmer* simplement que le capital produit sa rente.

Dans le *Handbuch* de Schönberg, notre auteur étudie la question d'une façon trop rapide pour qu'on puisse connaitre exactement l'état actuel de ses idées. « La question de la productivité du capital, dit-il avec pas mal de réserve, consiste à savoir si le capital contribue en fait à la production des biens. Il faut répondre oui dans la mesure où le capital est un instrument de production. Comme instrument de production le capital est productif parce qu'il facilite d'une double façon le travail de production. En effet : 1° à l'aide d'instruments de production. l'homme est en état de produire plus de biens qu'il n'en produirait sans eux avec la même dépense de force (productivité du capital au point de vue quantitatif) ; 2° à l'aide d'outils, l'homme est en état de fabriquer des produits qu'il ne pourrait confectionner sans eux (productivité du capital au point de vue qualitatif).

Dans ces mots, il n'est plus question d'une force capable de *produire* immédiatement *de la valeur*. Cependant, Kleinwächter ramène toujours la rente du capital à la productivité de celui-ci. « Le capital et le travail sont tous deux des sources réelles de revenus, *car les produits ne prennent naissance que par leur collaboration ; le rendement de la production doit donc être partagé entre ces deux facteurs* » (1).

(1) *Handbuch der politischen Oekonomie*, édité par Schönberg Tubingen, 1882, tome I, p. 179 et s.

La théorie de la productivité de Say a conquis en France une popularité aussi grande qu'en Allemagne. Elle y devint une théorie à la mode dont l'expansion ne fut point gênée par les violentes attaques que, depuis 1840, les socialistes et surtout Proudhon avaient dirigées contre elle. Cependant — et c'est là un fait particulier — la théorie de la productivité a été rarement conservée dans toute sa pureté par les écrivains français. Presque tous ceux qui l'acceptèrent y ajoutèrent des éléments pris dans quelque autre théorie. Tels sont, pour nommer quelques-uns des écrivains les plus influents, Rossi, Molinari, Joseph Garnier et, dans ces derniers temps, MM. Cauwès et Leroy-Beaulieu.

Comme la théorie de la productivité n'a subi chez ces auteurs aucun changement important, je n'ai pas besoin de faire ici une exposition détaillée de leurs doctrines. Cela est d'autant moins nécessaire que nous rencontrerons les plus remarquables d'entre eux dans un chapitre ultérieur, celui des éclectiques.

Je ne citerai qu'une affirmation particulièrement nette du dernier de ceux que je viens de nommer pour montrer combien la théorie de la productivité continue, même aujourd'hui, à influer fortement sur la science française en dépit de toutes les critiques socialistes. Dans son *Essai sur la répartition des richesses*, la monographie française la plus remarquable qui existe sur la répartition des richesses et qui a eu deux éditions en deux ans, M. Leroy-Beaulieu écrit : « *Le capital engendre du capital, c'est incontestable.* » Et, un peu plus loin, il combat la conception d'après laquelle le capital n'engendrerait un intérêt qu'au sens juridique et par le caprice arbitraire des lois : « *C'est naturellement, matériellement : les lois n'ont fait ici que copier la nature* » (1).

Dans la littérature italienne relative à la théorie dont

(1) *Essai sur la répartition des richesses*, 1re édit., Paris 1883, p. 234 et 239.

nous nous occupons, je ne prendrai qu'un écrivain très connu, Scialoja, dont la doctrine, faite d'un mélange de simplicité dans la forme et d'obscurité dans le fond, peut être donnée comme exemple typique des théories naïves de la productivité (1).

Cet auteur s'imagine que les facteurs de la production, parmi lesquels il compte aussi le capital (p. 39), *communiquent* ou *transmettent* aux produits la valeur *virtuelle* ou *potentielle* qui résulte de leur capacité productive. Il pense de plus que la part prise à la création de la valeur par chacun des facteurs de la production doit déterminer la part qui lui revient lors du partage du produit ; que chaque prêteur, lors de la répartition, doit recevoir autant de valeur qu'il en a produit, alors même que cette part ne peut évidemment pas être exprimée *a priori* par des chiffres (p. 100). Conformément à cette conception, il considère l'intérêt originaire du capital en particulier comme étant la *portion* du gain total de l'entrepreneur « *qui représente l'activité productive du capital pendant la durée de la production* » (p. 125).

Passons maintenant de l'exposition à la critique.

Pour cela, je dois de nouveau séparer les deux branches de la théorie naïve de la productivité que j'ai réunies dans l'exposé historique. Toutes les doctrines que j'ai citées s'accordent pour faire provenir directement la plus-value de la force productive du capital. Seulement, ainsi que je l'ai montré dans mes remarques préliminaires, cette expression commune peut correspondre à deux idées absolument différentes. Ou bien on comprend l'expression force productive du capital au sens littéral du mot, c'est-à-dire dans celui de productivité en valeur, de capacité du capital de produire immédiatement de la *valeur*. Ou bien on le comprend au sens de productivité physique, c'est-à-dire de capa-

(1) *Principî della Economia sociale*, Naples 1840.

cité du capital de produire des *biens* particulièrement nombreux ou particulièrement utiles. On néglige alors toute explication plus complète de la formation de la plus-value, car on considére comme évident que les biens particulièrement nombreux ou utiles produits contiennent un excédent de valeur.

La plupart des théoriciens de la productivité naïve sont peu prolixes dans l'exposition de leurs doctrines. Il est donc plus facile de déterminer ce qu'ils *peuvent* avoir pensé que ce qu'ils *ont* réellement pensé. Souvent nous pouvons simplement présumer à laquelle des deux branches s'est attaché chacun d'eux. Par exemple, Say conserve à l'expression force productive les deux sens qu'elle peut avoir. Il en est de même pour la *productivité* de Riedel. Scialoja et Kleinwächter, au contraire, semblent plutôt enclins à donner à ce mot le premier sens et Roscher, avec son exemple du pêcheur, plutôt le second. Il n'y a d'ailleurs pas d'intérêt à fixer plus exactement ce sens, car, en soumettant à un examen critique chacune des deux opinions possibles, nous verrons qu'elles sont toutes deux fautives.

Je crois que la théorie naïve de la productivité, sous ses deux formes différentes, est très loin de satisfaire aux conditions qu'on est en droit d'imposer à une explication scientifique de l'intérêt du capital.

Depuis les critiques rigoureuses qui ont été dirigées contre la théorie de la productive par l'école socialiste et l'école de *politique sociale*, l'idée de son insuffisance s'est très répandue, du moins dans la science allemande. Je dois donc me garder d'enfoncer des portes ouvertes en tentant de baser longuement le jugement que j'ai émis plus haut. Cependant je ne puis passer outre. D'abord parce que, dans l'ordre d'idées dont il est précisément question maintenant, on a maintes fois péché par la légèreté et la précipitation du raisonnement. Or, en qualité de critique, je dois le moins possible tomber dans

cette faute. Ensuite et surtout parce que je me propose d'attaquer la théorie naïve de la productivité à l'aide d'arguments notablement différents de ceux des socialistes et plus en rapport, d'après moi, avec le fond de la question.

Commençons par la première variante.

Quand on nous demande d'admettre que l'intérêt du capital doit son origine à une force du capital ayant pour objet particulier la création de la valeur, nous devons tout d'abord nous demander quelles sont les preuves de l'existence de cette force dans le capital. Car une simple affirmation du fait n'est évidemment pas une base suffisante pour une théorie vraiment scientifique.

Si nous parcourons les écrits des théoriciens naïfs de la productivité, nous y trouvons bien maintes preuves de la productivité *physique* du capital, mais à peu près rien qui puisse être considéré comme une preuve de l'existence d'une force du capital immédiatement *créatrice de valeur*. Les auteurs affirment bien cette existence, mais ne se préoccupent pas de la démontrer. Il existe pourtant une démonstration d'après laquelle la production régulière d'un excédent de valeur par l'emploi productif du capital constituerait une sorte de preuve expérimentale de la productivité en valeur du capital. Mais ce raisonnement n'est que très sommairement indiqué par les auteurs en question. C'est encore Say qui l'exprime le plus clairement de tous, quand il se demande (p. 141) comment un capital pourrait indéfiniment rapporter un revenu propre s'il ne possédait pas une productivité propre. Puis vient Riedel qui *reconnaît* (1) la productivité du capital à la formation d'un excédent de valeur.

(1) La tentative faite par Kleinwächter pour démontrer d'une façon approfondie la *production de valeur* par le capital n'a point sa place ici, parceque Kleinwächter, par suite de sa terminologie dissidente, n'entend par cette expression que la formation de *biens* utilisables.

Quelle est maintenant la valeur de cette démonstration expérimentale ? Le fait que l'emploi du capital est régulièrement suivi de la formation d'un excédent de valeur prouve-t-il vraiment et complètement que le capital possède une force créatrice de valeur ?

Certainement non, de même que la hausse régulière du baromètre dans les montagnes, en été, au moment où la neige commence à tomber, ne prouve pas que la neige estivale possède le pouvoir magique de faire monter le mercure — ainsi que le disent naïvement les montagnards. La faute de logique qu'on commet ici est évidente : On prend de simples hypothèses pour des faits démontrés. Dans les deux cas, il existe, à première vue, une certaine relation expérimentale entre les deux faits, *relation dont la cause est inconnue et doit être recherchée*. Dans les deux cas, on peut attribuer à beaucoup de causes le fait qu'il s'agit d'expliquer, on peut faire beaucoup d'hypothèses sur les causes veritables du phénomène. On énonce simplement une des nombreuses hypothèses possibles en attribuant l'ascension barométrique à une force spécifique de la neige d'été ou en attribuant la plus-value des produits du capital à une force spécifique et créatrice de valeur du capital. On fait d'autant plus une simple hypothèse qu'on ne connait rien de l'existence de la *force* invoquée et qu'on doit *supposer* cette existence pour la démonstration.

Les deux termes de notre comparaison ne se ressemblent pas seulement en ce qu'ils donnent l'exemple de simples hypothèses, mais aussi en ce qu'ils donnent l'exemple de mauvaises hypothèses. Une hypothèse n'est admissible que si elle s'appuie sur autre chose que le fait à expliquer et surtout si elle présente des caractères de vraisemblance. Tel n'est pas le cas pour la naïve hypothèse des montagnards. Aussi, aucun homme instruit ne croit-il à la fable de l'ascension de la colonne mercurielle sous l'influence mystique de la neige d'été. Mais

l'hypothèse de la force créatrice de valeur du capital ne vaut pas davantage. D'une part, elle ne s'appuie sur aucun autre fait. *C'est donc une hypothèse absolument incroyable.* D'autre part, elle contredit la nature des choses. *C'est donc une hypothèse impossible.*

Attribuer au capital une force créatrice de valeur au sens littéral du mot c'est se méprendre complètement sur la nature de la valeur, d'une part, et sur celle de la production, d'autre part. La valeur n'est pas et ne peut pas être produite. Ce qu'on produit c'est toujours des formes, des aspects, des combinaisons naturelles, des choses, des biens. Ces biens peuvent évidemment être des objets de valeur, mais la production ne les imprègne pas d'une valeur fixe et inhérente à leur être. Cette valeur leur vient du dehors, — des besoins et des rapports d'échange du monde économique. La valeur ne provient pas du passé des biens mais de leur avenir ; elle ne vient pas de l'atelier d'où les biens sont sortis, mais des besoins auxquels ils doivent servir. La valeur ne peut pas être forgée comme un marteau, ni tissée comme un morceau de toile. Si elle pouvait l'être, notre monde économique ne serait plus sujet aux ébranlements terribles nommés crises, et dont la cause consiste en ce que des stocks de produits, fabriqués suivant toutes les règles de la technique, n'acquièrent pas la valeur qu'on espérait. Tout ce que la production peut faire, c'est simplement de créer des biens dont on espère qu'ils auront de la valeur par suite des rapports prévoyables entre le besoin et sa satisfaction. La production ressemble en une certaine manière au blanchisseur. De même que celui-ci expose son linge au soleil, de même la production n'applique son activité qu'aux choses et qu'aux endroits où elle peut espérer de la valeur pour ses produits. Mais elle ne crée pas plus la valeur que le blanchisseur ne crée les rayons solaires.

Je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'accumuler

d'autres preuves positives de cette proposition, car elle me semble trop évidente pour en avoir besoin. Par contre, il ne sera peut-être pas superflu de la défendre contre certaines considérations qui, superficiellement examinées, semblent lui être opposées.

Le fait, par exemple, que la valeur des biens est, sinon absolument déterminée par leurs frais de production, du moins dans un certain rapport avec eux, peut faire naître l'impression que la valeur des biens dépend des circonstances de la production. Mais il ne faut pas oublier que cette dépendance n'a lieu que sous certaines conditions. L'une s'énonce généralement dans la loi des frais de production, l'autre est tacitement admise. Mais ni l'une ni l'autre n'ont rien à faire avec la production. La première condition, c'est que les biens produits soient *utiles* ; la seconde, qu'ils soient et restent rares en comparaison du besoin qu'on a d'eux.

On peut facilement mettre en évidence que ce sont précisément ces deux circonstances si modestement placées à l'arrière plan de la loi des frais de production, et non ces frais, qui constituent le motif déterminant de la valeur. Il suffit pour cela de raisonner par l'absurde. Aussi longtemps qu'on fait des frais pour produire des choses relativement utiles et rares, aussi longtemps que les frais eux-mêmes sont en harmonie avec l'utilité et la rareté des biens, les frais sont aussi en harmonie avec la valeur des biens et semblent la déterminer. Mais si l'on fait au contraire des frais pour produire des choses qui ne sont pas assez utiles ou assez rares, comme, par exemple, des montres qui ne marchent pas, ou du bois dans un pays qui en contient naturellement en abondance, ou bien encore pour produire une surabondance de bonnes montres, il arrive que la valeur produite ne couvre pas les frais. Les choses cessent alors de sembler tirer leur valeur des circonstances de leur production.

D'un autre côté, nous ne produisons tout d'abord que des biens. La valeur de ces biens ne peut prendre naissance sans qu'on forme ces biens eux-mêmes. Il en résulte que c'est évidemment par la formation des biens que nous faisons apparaître leur valeur. Quand quelqu'un produit pour un million de francs de biens, il provoque évidemment la naissance d'une valeur d'un million de francs qui, sans la production, n'aurait pas vu le jour. Cela semble prouver d'une manière irréfutable que la valeur provient de la production.

Cette proposition est certainement exacte, mais seulement dans un autre sens que celui dont il s'agit ici. Elle est vraie en ce sens que la production est *une* des causes de l'apparition de la valeur, mais elle n'est pas vraie si elle signifie que la production est *la* cause de l'apparition de la valeur, en d'autres termes, que toutes les causes déterminantes de la valeur résident dans les rapports de production.

Il existe entre ces deux significations une différence profonde que je ferai mieux ressortir par un exemple.

Quand on laboure un champ de blé avec une charrue à vapeur, il est indiscutable que la charrue à vapeur est *une* des causes de la production du blé et, par suite, de la valeur de ce blé. Mais il est tout aussi indiscutable que l'origine de la valeur du blé n'est pas le moins du monde expliquée quand on dit que la charrue à vapeur l'a produite. Car le soleil a été, lui aussi, *une* cause de la formation du blé et, par suite, de sa valeur. Mais qui admettrait qu'on répond bien à la question : Pourquoi la mesure de blé vaut-elle 5 francs ? en disant : C'est parce que le soleil a produit cette valeur. A propos de la question bien connue : Les talents sont-ils innés ou acquis ? quel est celui qui se déclarerait partisan de la première opinion, sous prétexte que si l'homme ne naissait pas, il ne pourrait pas avoir de

talent et que, par suite, la naissance est indubitablement la cause du talent.

Appliquons ces remarques à la question que nous discutons. Nos théoriciens de la productivité ont tort parce qu'ils veulent avoir trop raison. S'ils se contentaient de parler d'une force productive de valeur du capital en entendant par là que le capital constitue *une* cause de la formation de la valeur, il n'y aurait rien à objecter. A la vérité, cela n'expliquerait absolument en rien la plus-value. Cela reviendrait simplement à exprimer une chose à peu près évidente et il faudrait naturellement expliquer ensuite les autres causes partielles — et moins évidentes — de la formation de la plus-value. Cependant, nos théoriciens pensent bien avoir nommé la raison *unique* de la production de la valeur. En disant « le capital crée la valeur ou la plus-value au moyen de sa force productive » ils prétendent avoir donné une explication si complète et si décisive de la plus-value que toute explication complémentaire devient inutile. C'est en cela qu'ils se trompent grossièrement.

Ce qui a été dit est encore susceptible d'une application importante, que je veux faire dès maintenant, quoiqu'elle ne soit pas relative à la théorie de la productivité. Ce qui est vrai pour l'un doit être vrai pour l'autre. Si donc le capital ne peut posséder aucune force productive de valeur, parce que la valeur ne peut absolument pas être *créée*, le même motif rend impossible la possession de ce même privilège par tout autre élément de la production, que ce soit la terre, le sol ou le travail humain. Ceux qui ont dirigé leurs critiques les plus acerbes contre l'existence d'une force productive de valeur dans la terre, le sol ou le capital, pour n'affirmer que davantage l'existence d'une telle force dans le *travail*, ont négligé cette généralisation (1).

(1) Cette opinion est très répandue même en dehors de la série des

Je crois que ces critiques n'ont renversé une idole que pour en mettre une autre à sa place. Ils n'ont combattu un préjugé que pour en accepter un autre plus particulier. Le travail humain n'a pas plus que tout autre facteur le privilège de créer de la valeur. Ce qu'*il* crée, lui aussi, ce sont des biens et rien que des biens. Ceux-ci n'attendent et ne reçoivent leur valeur que de la forme des rapports économiques qui les dominent. S'il existe une relation régulière notable, quoique pas du tout complète, entre la quantité de travail et la valeur du produit, cela tient à tout autre chose qu'à une *propriété productive de valeur*, que le travail ne possède et ne peut pas posséder. Cela tient à des choses dont j'ai parlé plus haut, et d'ailleurs assez rapidement, à l'occasion des rapports existant entre les frais de production et la valeur.

Tous ces préjugés sont devenus un obstacle regrettable pour le développement de la théorie. Ils ont permis de se tirer trop facilement d'affaire dans les problèmes les plus difficiles de la science. Chaque fois qu'il s'est agi d'expliquer une formation de valeur, on a remonté quelque peu, souvent très peu, la série de ses causes et on s'est arrêté à cette proposition fausse mais commode : le capital ou le travail a créé la valeur. On a négligé ainsi de donner les raisons premières et véritables et d'approfondir le problème jusqu'au point où gisent les véritables difficultés.

Occupons-nous maintenant de la seconde interprétation dont est susceptible la théorie naïve de la productivité. D'après cette interprétation, la force productive du capital doit être simplement regardée comme étant de nature technique, c'est-à-dire comme une propriété du capital permettant de produire des biens plus nombreux ou meilleurs que ceux qu'on aurait pu obte-

socialistes proprement dits. Voir p. e. Pierstorff, *Lehre von Unternehmergewinn*, p. 22 et s.

nir sans son aide. Il est d'ailleurs sous-entendu et considéré comme évident que le produit doit renfermer, en plus de l'équivalent du capital employé, une certaine plus-value. Quelle est la valeur démonstrative de cette variante?

J'accorde tout de suite que le capital possède réellement la productivité physique qu'on lui attribue, c'est-à-dire qu'on peut réellement produire grâce à lui plus de biens qu'on ne pourrait en produire sans son aide (1). J'accorde aussi — quoique cela ne soit plus aussi évident — que les biens produits à l'aide du capital possèdent une valeur supérieure à celle des biens moins nombreux qu'on aurait produits sans lui. Mais que les biens plus nombreux produits à l'aide du capital aient aussi plus de valeur que *le capital employé à leur formation* — et c'est en cela que consiste le phénomène à expliquer — c'est une chose que rien ne prouve.

Pour parler d'une façon concrète, prenons l'exemple connu de Roscher. J'accorde et je comprends qu'on prenne 30 poissons par jour avec un bateau et un filet alors qu'on en prend seulement 3 sans eux. J'accorde et je comprends encore que ces 30 poissons aient plus de valeur que les trois autres. Mais admettre que les 30 poissons doivent avoir plus de valeur que *la fraction du bateau et du filet employée à les prendre,* c'est une chose que les hypothèses faites ne préparent et, *a fortiori*, ne démontrent pas le moins du monde. Si nous ne savions par expérience que la valeur du rendement du capital est régulièrement plus grande que celle de ce

(1) C'est à dessein que je renonce à rechercher ici si la productivité physique que je viens de concéder au capital *provient* bien de *lui* ou si le résultat productif auquel conduit le capital ne doit pas être bien plutôt attribué aux forces productives et surtout au travail ayant donné naissance au capital. J'y renonce à dessein pour ne pas amener la question à résoudre en dehors du terrain sur lequel, à mon sens, le problème de l'intérêt doit être finalement résolu : celui de la théorie de la valeur.

capital, la théorie naïve de la productivité ne nous amènerait nullement à en reconnaître la nécessité. Les choses pourraient se passer tout à fait autrement. Pourquoi, par exemple, les capitaux qui donnent un gros rendement ne sont-ils pas, de ce fait, *hautement estimés*, et même assez hautement estimés pour que leur valeur devienne égale à celle des biens provenant de leur emploi ? Pourquoi, par exemple, un bateau et un filet qui, pendant la durée de leur existence, donnent un supplément de rendement de 2700 poissons, ne sont-ils pas considérés comme ayant une valeur équivalente à celle de ces 2700 poissons ? Mais alors, toute la productivité physique du monde n'entraînerait aucune plus-value.

On trouve, chez certains des représentants les plus éminents de la théorie naïve de la productivité, des expressions qui laissent nettement apparaître cette absence de plus-value comme un résultat naturel. Plusieurs de nos auteurs enseignent, en effet, que la valeur du capital tend à se régler sur celle des produits qui en proviennent. Say, par exemple, écrit (*Traité*, p. 338) que la valeur des fonds productifs prend naissance dans la valeur du produit qui peut en résulter. Riedel expose longuement (*National-Œkonomie*, § 91) que « la valeur des moyens de production » — et aussi celle du capital — reposent pour la plus grande partie « sur leur pouvoir de production ou sur la faculté qu'ils possèdent, en vertu d'une loi invariable de la production, de contribuer plus ou moins à la création des valeurs objectives ». Roscher, lui aussi (*Grundlagen*, § 149), dit que : « les fonds de terre ont cela de commun avec les autres moyens de production *que leur prix dépend essentiellement de celui de leurs produits* ».

Qu'arriverait-il si, conformément à ces vues, la valeur des capitaux était absolument équivalente à celle des produits qui en résultent ? Pourquoi cela ne serait-il

pas, et que deviendrait alors la plus-value ? (1).

La plus-value peut bien être liée en fait à la productivité physique du capital, mais il est évident qu'elle ne se confond pas avec cette productivité, et toute théorie qui considère la plus-value comme étant une conséquence évidente de la productivité, ne remplit pas son but.

Résumons-nous. La théorie naïve de la productivité est insuffisante quel que soit celui des deux sens qu'on donne aux mots « productivité du capital ». Si l'on entend par productivité une force du capital créant directement la valeur, on arrive à une impossibilité. Quel que soit l'élément de production qu'on considère, il ne possède pas le pouvoir de donner immédiatement ou nécessairement une valeur aux produits qu'il engendre. Un facteur de la production ne peut jamais être une cause première de valeur. Là où la valeur apparaît elle a toujours sa cause première dans les rapports existant entre les besoins humains et leur satisfaction. Toute explication sérieuse de l'intérêt du capital doit remonter jusqu'à cette origine première. L'hypothèse de la force créatrice de valeur cherche, par contre, à éviter cette dernière et très difficile partie de l'explication par une hypothèse tout à fait insoutenable.

Si l'on comprend, au contraire, la productivité du capital comme n'étant qu'une simple productivité physique, on se trompe en traitant la plus-value comme un phénomène évidemment concomitant. En ne donnant aucune preuve de cette prétendue concomitance, on omet la partie la plus importante et la plus difficile de l'explication.

On comprend très facilement que la théorie naïve de

(1) Voir les développements que j'ai donnés à ce sujet dans mes *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkwirthschaftlichen Güterlehre*, Innsbrück 1881, p. 104 et s. ; en particulier pp. 107-109.

la productivité ait trouvé, malgré ses défauts, beaucoup de partisans. Car il n'est pas niable qu'elle présente, à première vue, quelque chose de particulièrement séduisant. Le capital sert incontestablement à produire et incontestablement à produire « plus ». On voit, d'ailleurs, qu'à la fin de toute production à laquelle le capital prend part, il reste à l'entrepreneur un « surplus » régulièrement proportionnel à l'importance du capital employé et à la durée de son emploi. Dans ces conditions, rien ne semble plus logique que d'établir une relation entre l'existence de ce « surplus » et celle d'une force productive contenue dans le capital. Il eut fallu presque un miracle pour empêcher l'invention de la théorie de la productivité.

La durée de sa domination ne dépend que d'une seule chose : du temps plus ou moins long après lequel on commence à réfléchir sur le sens du mot « productivité ». Tant qu'on n'y refléchit pas, la théorie semble être le fidèle reflet de la réalité ; elle ne fait, suivant l'expression de Leroy-Beaulieu, que « copier la nature ». Mais si l'on refléchit, cette théorie n'apparaît plus que comme un tissu de surprises dialectiques provenant de l'abus de l'expression à sens multiples : « rendement productif » du capital.

C'est pour cela que la théorie naïve de la productivité est, si je puis m'exprimer ainsi, la théorie de l'intérêt prédestinée à la période primitive et rudimentaire de la science. Mais elle est également prédestinée à disparaître au fur et à mesure que la science cesse d'être « naïve ». Le fait qu'elle possède encore aujourd'hui une si grande extension n'est pas pour enorgueillir l'économie politiquemoderne (1).

(1) Ecrit en 1884.

LES THÉORIES MOTIVÉES DE LA PRODUCTIVITÉ.

Les théories motivées de la productivité ont ceci de commun avec les théories naïves qu'elles voient la cause première de l'intérêt du capital dans une force productive de ce capital. Mais dans le développement de cette pensée fondamentale, elles témoignent d'un double progrès. D'abord, elles sont dégagées de l'idée mystique de la force *productrice de valeur* ; elles savent rester sur le terrain des faits et considèrent toujours la productivité du capital comme simplement physique. Ensuite, elles ne considèrent plus comme évident que le rendement physique doive être accompagné d'un excédent de valeur. Elles introduisent par conséquent, dans le cours de leurs développements, une partie intermédiaire caractéristique, dont le rôle spécial est de prouver que l'augmentation de la quantité des produits conduit à un excédent de valeur.

Naturellement, la valeur scientifique de toutes ces théories est plus ou moins grande suivant que la démonstration intermédiaire est plus ou moins probante. Comme les auteurs que nous étudions maintenant présentent des différences notables dans leurs façons de faire cette démonstration, je dois exposer et critiquer les diverses théories *motivées* d'une façon plus individuelle qu'il n'était nécessaire de le faire pour les théories *naïves*, presque uniformes. J'impose ainsi à mes lecteurs et à moi-même un notable supplément de peine, mais il m'est impossible de faire autrement, à moins de renoncer à faire une critique honnête et sérieuse. Le

critique consciencieux doit laisser chaque auteur exprimer à part ses arguments particuliers; il doit leur répondre séparément et ne pas se contenter de juger des arguments de tous par une phrase générale.

C'est Lord Lauderdale qui ouvre la série des théories motivées de la productivité (1).

Lauderdale est une personnalité assez importante dans l'histoire des théories de l'intérêt du capital. Il a vu mieux qu'aucun de ses prédécesseurs l'existence d'un grand problème à résoudre. Il le formule d'une façon nette : « Quelle est la nature du profit du capital et comment se produit-il ? » Il soumet ensuite à une critique approfondie les rares écrivains qui, avant lui, se sont occupés de la question. Au point de vue de l'exposition, il est le premier qui ait donné une théorie cohérente et complète au lieu de remarques éparses.

Contrairement à Smith, il commence par présenter le capital comme étant, à côté de la terre et du travail, une source première de richesses (p. 121). Ensuite, il soumet à une analyse très approfondie le mode d'action du capital en tant que source de richesses (pp. 154-206). Cette analyse lui donne, dès le début, l'occasion de présenter sous toutes ses formes le problème de l'intérêt et d'en bien reconnaître l'importance et les difficultés (2).

Les opinions émises par ses prédécesseurs ne le satisfont pas, et il rejette formellement les doctrines de Locke et de Smith, qui inclinent à faire dériver l'intérêt

(1) *An Inquiry into the nature and origin of public wealth.* Edimbourg, 1804.

(2) « By what means Capital or Stock contributes towards wealth is not so apparent (que pour le travail et la terre). *What is the nature of the profit of stock*? and *how does it originate*? are questions the answers which do not immediately suggest themselves. They are, indeed, questions that have seldom been discussed by those who have treated on political economy; *and important as they are, they seem nowhere to have received satisfactory solution* » (p. 155). Je remarque ici que Lauderdale, comme Smith et Ricardo,

de l'accroissement de valeur que l'activité du travailleur ajoute aux capitaux. Il rejette également la théorie de Turgot, qui rattache trop superficiellement l'intérêt à la possibilité de se procurer des rentes en achetant de la terre.

Lauderdale formule ensuite sa propre théorie de la façon suivante : « Chaque fois que l'emploi d'un capital produit un profit, celui-ci provient, ou bien de ce que le capital supplée à une certaine quantité de travail que la main de l'homme aurait dû fournir, ou bien de ce qu'il fournit lui même une certaine quantité de travail que les efforts personnels de l'homme ne sont pas aptes à fournir (p. 161).

Lauderdale, en proclamant *la force de suppléance du capital au travail* comme étant la cause du profit du capital, invoque sous un autre nom ce que nous avons convenu d'appeler productivité physique du capital. En fait, Lauderdale lui-même dit souvent, et avec insistance, que le capital est *productif* et *producteur* (1).

Mais la question principale est de savoir de quelle façon le profit du capital provient de la force de suppléance du capital au travail ? D'après les explications que Lauderdale donne ultérieurement à ce sujet, cela se produit parce que le propriétaire du capital est en mesure de compter à son profit, totalement ou au moins partiellement, le salaire des ouvriers que le capital a remplacés.

Supposons, dit Lauderdale, dans un des nombreux exemples par lesquels il cherche à prouver la justesse de sa théorie (1), supposons qu'un homme soit en mesure de fabriquer avec un métier trois paires de bas par jour et que, pour accomplir le même travail, dans le même

ne sépare pas l'intérêt du capital proprement dit du profit de l'entrepreneur, mais qu'il les comprend tous deux sous le nom de *profit*.

(1) *Inquiry*, pp. 172, 177, 205.

temps et avec le même degré de perfection, il faille six personnes tricotant à la main. Il est alors évident que le propriétaire du métier pourrait demander et obtenir le salaire de cinq tricoteurs pour la confection de ses trois paires de bas, car le consommateur, en lui donnant la préférence sur les tricoteurs, fait encore l'économie du salaire d'un tricoteur (p. 165).

Lauderdale s'empresse de réfuter immédiatement une objection qui semble s'imposer. « Les profits que les propriétaires de machines exigent généralement sont forts minimes en comparaison du prix du travail auquel les machines suppléent. Cela peut faire douter de la justesse de la théorie émise. C'est ainsi, par exemple, que certaines pompes d'épuisement retirent, en un jour, plus d'eau d'une houillère que 500 hommes n'en pourraient enlever pendant le même temps à l'aide de récipients portés sur leurs épaules. Cependant, une pompe de ce genre exécutera ce travail pour un prix incontestablement plus faible que le salaire des ouvriers qu'elle remplace. Il en est d'ailleurs ainsi pour toutes les machines ».

Ce phénomène ne doit pourtant point, comme l'explique Lauderdale, nous induire en erreur. Il provient simplement de ce que le profit qu'on peut retirer de l'emploi d'une machine est soumis, lui aussi, au régulateur universel des prix : au rapport entre l'offre et la demande. « Le cas d'un brevet ou d'un privilège exclusif pour l'usage d'une machine... explique clairement le fait ».

(1) Lauderdale étend sa théorie avec beaucoup de patience et de profondeur à toutes les façons possibles d'employer le capital. Il en distingue cinq : Construction et emploi de machines, emploi du capital au commerce intérieur, au commerce extérieur, à l'agriculture et à la « circulation » dans le pays. L'exemple cité dans le texte appartient à la première de ces cinq façons. Je l'ai choisi parce qu'il fait très clairement concevoir la manière dont Lauderdale se représente le rapport existant entre le profit du capital et la force de suppléance du capital au travail.

Supposons qu'un tel privilège ait été donné à l'inventeur d'une machine qui, par le travail d'un homme, fournit autant de produits qu'on en obtiendrait sans machine par le travail de quatre hommes. La possession de ce privilège exclusif supprime toute concurrence dans la production des produits, à l'exception de celle de quatre ouvriers. Tant que le brevet dure, le salaire de ces ouvriers forme évidemment la limite des exigences du propriétaire du brevet. Le propriétaire, pour s'assurer du travail, doit tout simplement exiger pour ses produits un peu moins que le salaire du travail auquel sa machine supplée. Mais quand le brevet est expiré, d'autres machines de la même espèce entrent en concurrence avec la première et le propriétaire doit alors régler ses exigences d'après le principe général, à savoir d'après l'abondance des machines ou, ce qui revient au même, d'après la facilité de se procurer des machines, étant donnée la demande qu'on en fait.

Lauderdale croit avoir ainsi définitivement expliqué la cause et l'origine du profit du capital. Il proviendrait en fait d'une économie de travail ou de salaire du travail.

Y est-il réellement parvenu ? Par les développements précédents a-t-il vraiment expliqué la formation du capital ? Un examen attentif de son argumentation nous permettra bien vite de le nier.

Il est vrai que le point de départ de son raisonnement est inattaquable. Il peut être très exact — pour nous en tenir à l'exemple même choisi par Lauderdale — qu'un homme puisse, à l'aide d'un métier, confectionner chaque jour autant de bas que six tricoteurs. Il est aussi très exact que le propriétaire du métier, s'il en a le monopole, peut facilement demander, pour une journée de travail de celui-ci, le salaire de cinq tricoteurs, ou un peu moins si la concurrence est libre. Dans le premier cas, il lui reste chaque jour, déduction faite

du salaire de l'homme qui fait marcher le métier, un bénéfice de quatre salaires. Dans le second cas, il lui reste évidemment moins, mais il lui reste encore quelque chose. Il est ainsi démontré que le capitaliste fait un bénéfice.

Mais ce bénéfice réellement démontré du capitaliste n'est pas l'intérêt net du capital ou « *profit* » qu'il s'agit d'expliquer. Ce n'est que le *rendement brut* de l'utilisation du capital. Les quatre salaires, que le capitaliste se réserve après paiement du tisseur, constituent la recette totale qu'il fait avec sa machine. Pour calculer le profit net contenu dans cette somme, on doit évidemment en retrancher l'usure de la machine elle-même. Lauderdale, qui dans tous ses raisonnements a toujours en vue le profit, a omis de le faire. Il a confondu ainsi l'intérêt brut et l'intérêt net ; ou bien il a considéré comme absolument évident qu'il reste toujours un intérêt net quand on retranche de l'intérêt brut le montant de l'usure de la machine. Dans le premier cas, il s'est absolument trompé. Dans le second, il a admis sans preuves le point le plus difficile, et même le seul difficile à établir : Comment et pourquoi subsiste-t-il quelque chose du rendement brut du capital quand on en retranche le montant de l'usure du capital ? C'est précisément la grosse question du problème de l'intérêt.

Pour rendre aussi clair que possible à l'aide de chiffres le point qui sert de pivot à toute la question, supposons que le salaire journalier d'un ouvrier soit de 1 fr. et que la machine s'use complètement en un an. L'emploi de la machine pendant une année donnera une recette brute de 4 × 365, c'est-à-dire 1460 fr. Pour obtenir l'intérêt net contenu dans cette somme, on doit évidemment en soustraire la valeur totale de la machine, puisqu'elle s'est complètement usée pendant l'année. Mais quelle est la valeur de la machine ? C'est évidemment en cela que tout réside. Si cette valeur est infé-

rieure à 1460 fr., il reste un intérêt net ; mais si elle est égale ou supérieure à 1460 fr., il ne reste aucun bénéfice.

Sur ce point décisif Lauderdale n'a donné ni preuve ni hypothèse. Rien dans sa théorie ne nous empêche d'admettre que la machine vaut 1460 fr. Au contraire, si nous supposons avec Lauderdale que la machine est l'objet d'un monopole, nous sommes jusqu'à un certain point autorisés à croire qu'elle a un prix élevé. L'expérience nous apprend évidemment que les machines et les capitaux en général, si chers que le monopole les rende, ne peuvent pourtant pas coûter autant qu'ils rapportent. Mais c'est là une indication donnée par l'expérience et non par Lauderdale. En omettant complètement d'expliquer ce fait expérimental, il a négligé le fond même du problème de l'intérêt.

Dans le cas un peu différent imaginé par Lauderdale et dans lequel il y a libre concurrence, nous pouvons au moins considérer la valeur de la machine comme plus ou moins fixée par le montant de ses frais de production. Mais alors l'autre facteur déterminant de l'intérêt net, le montant du rendement brut, entre de nouveau en jeu. Si, par exemple, le prix de revient, et par suite la valeur probable du capital représenté par la machine, est de 100 fr., il y aura ou non intérêt net suivant que le montant du rendement journalier dépassera ou non 100/365 fr. Le dépassera-t-il ? Lauderdale ne nous en dit rien, si ce n'est que les exigences du capitaliste doivent se régler, comme toutes choses, par le rapport entre l'offre et la demande. C'est-à-dire qu'il ne nous explique rien.

Et pourtant il eût été très nécessaire de dire quelque chose et de le prouver. Car il n'est pas du tout évident que le montant du rendement brut soit supérieur à la valeur du capital représenté par la machine, valeur ramenée au montant des frais de production par la libre

concurrence. S'il y a libre concurrence absolue dans l'usage de la machine, cette même libre concurrence fait baisser la valeur des *produits* du capital — des bas dans le cas actuel — et abaisse par là même le rendement brut de la machine. Tant que la machine rapporte plus qu'elle ne coûte, l'entrepreneur réalise un profit. L'existence de ce profit, comme on peut le penser, doit inciter à augmenter le nombre des machines jusqu'au moment où le développement de la concurrence fait complètement disparaître le gain. Pourquoi la concurrence s'arrête-t-elle plus tôt? Pourquoi, par exemple, s'arrête-t-elle déjà lorsque le rendement brut d'une machine ayant coûté 100 fr. est tombé à 110 ou à 105 fr. et rapporte ainsi un intérêt net de 10 ou de 5 0/0? Cela exige une explication complète dont Lauderdale n'a pas fourni le premier mot.

L'explication de Lauderdale n'a donc pas atteint son but. Ce qu'elle explique réellement, c'est ce qui n'avait absolument pas besoin de l'être, à savoir que le capital fournit un intérêt brut, un rendement brut. Mais ce qui avait grand besoin d'être expliqué, c'est-à-dire l'existence d'un revenu net dans le revenu brut, reste aussi obscur qu'avant.

La preuve par l'absurde, par laquelle Lauderdale cherche à confirmer l'exactitude de sa théorie, et à laquelle il accorde une grande importance, n'est pas de nature à modifier ce jugement. Lauderdale démontre qu'une machine ne produit pas de profit quand elle n'épargne pas de travail, quand elle a, par exemple, besoin de 3 jours pour faire une paire de bas alors qu'un tricoteur peut faire cette paire en 2 jours. Cela prouve nettement, dit Lauderdale, que le profit provient effectivement de la force de suppléance du capital au travail (p. 164 et suivantes).

Cette preuve est faible. Elle prouve sans doute que la force de suppléance de la machine au travail est

une condition indispensable du profit. C'est là une chose passablement évidente puisque, sans cette propriété, la machine n'aurait pas d'utilité et ne serait pas même un bien. Mais elle ne démontre pas le moins du monde que l'intérêt ait sa pleine explication dans cette force. A l'aide d'une preuve par l'absurde absolument semblable, Lauderdale aurait pu également démontrer l'exactitude de la théorie absolument opposée, à savoir, que le profit du capital provient de l'activité du travailleur qui fait fonctionner la machine. Car si personne ne la fait fonctionner, elle s'arrête et, si elle s'arrête, elle ne donne absolument pas de profit. C'est par conséquent le travailleur qui produit le profit du capital.

J'ai mis à dessein beaucoup de soin à signaler les erreurs contenues dans l'explication de Lauderdale parce que cette critique ne s'applique pas seulement à lui. Elle concerne tous ceux qui ont fait la même faute en essayant de motiver l'intérêt du capital par sa productivité. Comme nous le verrons, les auteurs que je viens de critiquer ici à l'avance ne sont pas peu nombreux et beaucoup d'entre eux sont célèbres.

Malthus fut le premier successeur important mais irrésolu de Lauderdale (1).

Etant donnée sa prédilection marquée pour les définitions exactes, Malthus n'a pas manqué de définir soigneusement la nature du profit du capital. « Le profit du capital, dit-il, est la différence entre la valeur des avances nécessaires à la production d'un bien et la valeur du produit » (p. 293). « Le taux du profit, ajoute-t-il en précisant davantage, est le rapport qui existe entre l'excédent de la valeur du produit fabriqué sur celle des avances, d'une part, et la valeur des avances, d'autre part. Il varie en même temps que la valeur des avances change par rapport à celle du produit » (p. 294).

Après cela, il eut été bien naturel de se demander

(1) *Principles of Political Economy*, Londres, 1820.

pourquoi il peut exister une différence de valeur entre les avances et la valeur du produit? Malheureusement, Malthus ne se pose pas formellement cette question. Tandis qu'il consacre tous ses soins à l'étude de la hauteur de l'intérêt du capital, il ne donne sur son origine que des indications passablement insuffisantes.

Dans la plus étendue de celles-ci, Malthus indique, absolument comme l'avait fait Lauderdale, la productivité du capital. Grâce aux avances de capitaux, sous forme d'instruments de travail, de moyens de subsistance et de matières premières, l'ouvrier se trouve en état de produire huit ou dix fois plus qu'il n'aurait pu le faire autrement. A première vue, cela semble autoriser le capitaliste à conserver pour lui toute la différence qui existe entre la production du travail aidé et celle du travail non aidé. Mais l'augmentation de la productivité du travail entraîne une augmentation de l'offre des produits et cette dernière une baisse de leur prix. En conséquence, l'indemnité du capital doit bientôt baisser jusqu'à la valeur nécessaire « pour que, dans l'état actuel de la société, les articles à la production desquels le capital a servi, puissent encore être amenés sur le marché ». Le salaire de l'ouvrier restera à peu près le même, car ni ses efforts ni son adresse ne seront notablement plus grands que s'il avait travaillé sans l'aide du capital. « Il n'est donc pas exact, ajoute Malthus dans une remarque destinée à préciser sa pensée, de présenter le profit du capital, à la façon d'Adam Smith, comme une retenue effectuée sur le produit du travail. Il n'est simplement qu'une légère rémunération de la part prise à la production par le capitaliste (1).

Il n'est pas difficile de reconnaître dans cette analyse les idées principales de la théorie de la productivité

(1) *Principles*, p. 80 et s.

de Lauderdale. Elles sont simplement présentées ici sous une forme un peu modifiée et un peu moins précise. Il n'y a de différence que sur un point. C'est quand Malthus remarque, d'ailleurs sans y insister, que la concurrence doit cependant toujours laisser au capitaliste la part nécessaire pour que les « articles, à la production desquels le capital à servi, puissent être amenés sur le marché ». A la vérité, Malthus ne dit rien pour motiver cette restriction. Seulement, la seule énonciation du fait donne l'impression qu'il y a, en plus de la productivité du capital, quelque chose encore qui contribue à former le profit du capital.

Cette idée est encore renforcée par le fait que Malthus présente le profit du capital comme faisant *partie constitutive des frais de production* (1).

L'énonciation formelle de cette proposition, à laquelle Smith et Ricardo inclinaient déjà sans l'exprimer nettement (2), est un événement assez important dans la littérature économique. Elle fut, en effet, l'occasion d'une controverse très vive, d'abord en Angleterre, puis dans d'autres pays. Elle se poursuivit avec une grande vivacité pendant quelques dizaines d'années et contribua indirectement beaucoup au développement de la théorie de l'intérêt. Car le fait de rechercher si le profit du capital fait oui ou non partie des frais de production, ne pouvait manquer de conduire à une étude plus approfondie de sa nature et de son origine.

Le théoricien jugera tout autrement que l'historien

(1) *Principles*, p. 84 et *passim* ; *Definitions in Political Economy*, Nr. 40 et 41.

(2) Une note placée à la fin de la Sect. IV du Chap. I des *Principles* de Ricardo (p. 30 de l'édit. de 1871), a parfois fait penser que Ricardo avait déjà formellement exprimé cette proposition. Cela n'est pas. Il ne fait ici qu'attribuer cette opinion à Malthus qui l'avait effectivement énoncée. Voir Wollemborg, *Intorno al costo relativo di produzione*, Bologne 1882, p. 26 et s.

l'opinion qui voit dans l'intérêt du capital une partie constitutive des frais de production. Il y verra une erreur grossière, ainsi que l'ont déjà fait Torrens (1), un contemporain de Malthus et, dernièrement, Pierstorff. Ce dernier l'a fait en termes trop durs à mon sens (2). Car le profit du capital n'est pas un sacrifice exigé par la production mais une participation à ses fruits. Il n'est possible de le présenter comme un sacrifice qu'en confondant d'une façon passablement grossière le point de vue économique avec le point de vue personnel de l'entrepreneur. Celui-ci considère en effet comme un sacrifice le paiement de l'intérêt des capitaux qu'il a empruntés.

Mais sous cette forme malheureuse il y a cependant une pensée très importante, de nature à montrer l'insuffisance de la théorie de la productivité, et que Malthus a évidemment eue dans l'esprit. C'est l'idée que les sacrifices exigés par la production ne se limitent pas au travail employé à la production, soit directement, soit indirectement par incorporation dans la substance du capital. Il y a encore un sacrifice particulier fait par le capitaliste et réclamant aussi indemnisation. Malthus n'était évidemment pas encore en état de déterminer plus exactement la nature de ce sacrifice. Cependant l'historien voit dans le fait un peu étrange de considérer le profit du capital comme une partie des frais de production un terme intermédiaire intéressant entre la théorie d'Adam Smith, d'après laquelle le capitaliste doit effectuer un profit pour avoir intérêt à la formation du capital, et les théories plus précises de Say, de Hermann et de Senior qui considèrent respectivement les *services productifs*, l'*utilisation du capital* et l'*abstinence* du capitaliste comme des sacrifices exigeant indemnisation et faisant partie des frais de production. Chez Malthus,

(1) Voir plus haut.

(2) *Lehre vom Unternehmergewinn*, p. 24.

évidemment, l'expression de cette doctrine est encore trop timide pour l'emporter sur l'explication grossière que Malthus, à l'exemple de Lauderdale, tire de la productivité du capital. D'ailleurs, les raisonnements de Malthus sur la hauteur du profit du capital (pp. 294 et suivantes) prouvent que ni l'une ni l'autre de ces deux explications ne fait réellement le fond de sa doctrine. Alors qu'il eût été naturel de faire dériver la hauteur variable de l'intérêt du capital du jeu des forces mêmes qui donnent naissance à l'intérêt en général, Malthus l'explique par des causes absolument étrangères : le montant du salaire du travail, d'une part, et le prix des produits du capital, d'autre part.

Il calcule de la façon suivante : Le profit est la différence entre la valeur des avances et celle du produit. Par suite, le taux du profit sera d'autant plus grand que les avances seront plus petites et que la valeur du produit sera plus grande. Mais comme la partie la plus grande et la plus importante des avances consiste dans le salaire du travail, les deux facteurs déterminants du taux du profit sont : d'une part, le montant du salaire du travail et, de l'autre, le prix des produits.

Si logique que paraisse ce mode de raisonnement, il ne pénètre pas jusqu'au cœur de la question, ainsi qu'on peut facilement le constater. Qu'on me permette d'employer une comparaison. Supposons qu'il s'agisse de trouver la cause déterminante de la distance qui sépare la nacelle d'un ballon de celui-ci. Il est clair, à première vue, qu'il faut chercher cette cause dans la longueur de la corde qui relie la nacelle au ballon. Mais que dirait-on du raisonnement suivant : « La distance en question est égale à la différence des hauteurs du ballon et de la nacelle. Elle croît donc sous l'influence de tout ce qui augmente la hauteurs du ballon et diminue celle de la nacelle ; elle décroit sous l'influence de tout ce qui

diminue la hauteur du ballon et augmente celle de la nacelle ». Il faudrait alors introduire en ligne de compte toutes les causes susceptibles d'exercer une influence sur les hauteurs du ballon et de la nacelle : la densité de l'air, le poids de l'enveloppe du ballon, celui de la nacelle, le nombre de personnes placées dans cette dernière, la densité du gaz remplissant le ballon, etc, et négliger la longueur de la corde reliant la nacelle au ballon !

C'est précisément ce que fait Malthus. Il se livre à l'étude des causes qui font hausser ou baisser le salaire ; il polémise infatiguablement contre Ricardo pour établir que la plus ou moins grande productivité de la terre n'est pas la seule cause de la hauteur du salaire, mais que la quantité variable des capitaux employés à rémunérer le travail exerce une influence sur cette hauteur. Il ne se lasse pas davantage d'assurer que le rapport entre l'offre et la demande des produits, en élevant ou en abaissant leur prix, influe sur la hauteur du profit du capital. Mais il oublie de poser la question très simple dont tout dépend : *Quelle force sépare le salaire du travail du prix des produits*, si bien que, malgré la variabilité de leurs niveaux, il existe entre eux une différence qui constitue le profit du capital ?

C'est faiblement, plus faiblement encore que Ricardo ne l'a fait lui-même, que Malthus fait, lui aussi, allusion à l'existence d'une force de ce genre. C'est dans la remarque où il dit que la diminution progressive du taux du profit doit finir par annuler « la force et la volonté de former des capitaux » (1). Mais, pas plus que Ricardo, Malthus ne sait utiliser cette idée pour expliquer la hauteur du profit.

Enfin, l'explication de Malthus est absolument dépourvue de force parce qu'elle ne sait pas invoquer de

(1) *Op. cit.*, p. 303, semblablement p. 299 et *passim*.

cause plus sérieuse que le rapport de l'offre à la demande pour expliquer la hauteur d'un des deux facteurs qu'elle donne comme déterminant le profit du capital : celle du prix des produits (1). Il arrive ainsi que l'explication finit par devenir inattaquable en perdant toute signification. Car il est absolument évident que la hauteur de l'intérêt est influencée par le rapport de l'offre à la demande de certains biens, puisque l'intérêt lui-même est un prix ou une différence de prix (2).

Après Malthus la théorie de la productivité du capital ne fut plus cultivée en Angleterre que par Read, qui la combina d'ailleurs avec d'autres théories (3). Nous le retrouverons donc dans la suite parmi les éclectiques. Par contre, nous retrouvons un peu plus tard des considérations très semblables à celles qui viennent de nous occuper dans les écrits de quelques écrivains célèbres de l'Amérique du Nord, surtout dans ceux de Henry Carey et de Peshine Smith.

Carey (4) donne au sujet de la matière très confuse qui nous occupe un des meilleurs exemples de confusion. Tout ce qu'il dit sur l'intérêt du capital forme une suite d'erreurs grossières et superficielles dont on comprend difficilement qu'elles aient pu, à une certaine époque, attirer l'attention du monde scientifique. Je ne

(1) « ...the latter case...shews at once *how much profits depend upon the prices of commodities* and upon the cause which determines these prices, namely *the supply compared with the demand* » (p. 334).

(2) Je pense pouvoir passer sous silence les détails de la controverse ennuyeuse et stérile que Malthus dirige contre la théorie de l'intérêt de Ricardo. Elle présente beaucoup de points faibles. Pour en avoir une critique exacte, voir Pierstorff, p. 23 et s.

(3) *An inquiry into the natural grounds of right to vendible property or Wealth*, Edimbourg 1829.

(4) Son principal ouvrage est : *Principles of social science*, 1858. Je cite d'après la traduction allemande d'Adler : *Grunlagen der Sozialwissenschaft*, Munich 1863.

serais point si sévère dans mon jugement si la théorie de l'intérêt de Carey ne jouissait encore aujourd'hui chez beaucoup de gens d'une estime que je considère comme très mal placée. C'est là une de ces théories qui, à mon sens, discréditent non seulement leur auteur, mais aussi la science qui se laisse aller à les accepter. Et cela non point parce qu'elles sont fausses, mais à cause de la façon impardonnable dont elles le sont. Le lecteur verra par ce qui suit si mon jugement est trop sévère.

Carey n'a donné aucune forme abstraite à ses idées sur l'origine de l'intérêt du capital. Il arrive généralement à expliquer les phénomènes scientifiques en imaginant des situations très simples rappelant la vie de Robinson. Il se contente également ici de *décrire* la formation de l'intérèt du capital et ne laisse deviner ses idées sur les causes du phénomène que par les détails caractéristiques de ses descriptions. C'est de ces dernières que nous devons extraire sa théorie.

Carey traite la question *ex professo* dans le chapitre de ses « *Grundlagen* » ayant pour titre « Lohn, Gewinn und Zins ». Après quelques mots d'introduction, il arrive, dans le § 1 de ce chapitre, à la description que voici : « Vendredi n'avait pas de canot et n'avait pas acquis non plus le capital intellectuel nécessaire à la production d'un tel outil. Si Robinson avait possédé un canot et si Vendredi avait voulu le lui emprunter, Robinson lui aurait certainement répondu : A une certaine distance de la côte il y a beaucoup de poissons, tandis qu'il y en peu tout près du rivage. Si tu travailles sans le secours de mon canot, tu arriveras à peine avec tout ton travail à pècher de quoi te nourrir. Avec mon canot, au contraire, tu peux, en deux fois moins de temps, attraper autant de poissons que nous en avons besoin à nous deux. Donne moi les 3/4 de tout ce que tu prendras et tu pourras garder le reste pour toi. Tu te

procureras ainsi une grande quantité de nourriture et il te restera encore du temps que tu pourras employer à te procurer de meilleurs vêtements et une meilleure habitation ». Si dures que paraissent ces conditions, Vendredi les aurait cependant acceptées et aurait tiré profit du capital de Robinson, malgré le prix élevé qu'il lui aurait fallu payer pour pouvoir l'utiliser (1).

Jusqu'ici, comme on le voit, la théorie de Carey est une copie assez fidèle de celle de Lauderdale. Comme celui-ci, Carey part de ce que le capital est la cause d'un surcroît de produits. Ce fait permet au capitaliste de recevoir une rémunération pour l'usage de son capital. Cette rémunération ainsi qu'il ressort de nombreux passages, est identifiée par Carey, exactement comme par Lauderdale, avec l'intérêt du capital qu'il s'agit d'expliquer. Or, elle ne représente évidemment que le *rendement brut* du capital. Que Carey, différant en cela de Lauderdale, considère le capital, non comme un facteur indépendant, mais seulement comme un outil de production, cela ne fait rien à la chose (2). Cela laisse, en effet, subsister le fait essentiel, à savoir que le surcroît de produits résultant de l'utilisation du capital est présenté comme la cause de l'intérêt du capital.

Mais tandis que l'erreur de Lauderdale consiste simplement à confondre le rendement brut avec le rendement net, Carey jongle avec toute une série de notions. Non seulement il confond le rendement brut et le rendement net, mais il confond encore ces deux notions avec celle du capital lui-même. Il n'agit pas ainsi accidentellement, mais par principe, car il identifie en pleine connaissance de cause les raisons qui font monter ou descendre l'*intérêt du capital* avec celles qui augmentent ou diminuent la *valeur des capitaux*. Quant à la

(1) III, 128 ; semblablement I, 193.
(2) III, 47, 48 et *passim*.

hauteur du taux de l'intérêt, il la fait directement dériver de la valeur des capitaux.

Cette confusion à peine croyable a lieu chaque fois que Carey s'occupe de l'intérêt du capital. Pour exposer sa façon de raisonner, je me servirai de préférence des chapitres VI (über den Werth) et XLI (über Lohn, Gewinn und Zins) dans lesquels il s'occupe d'une façon suivie de notre objet.

D'après la théorie connue de la valeur émise par Carey, la valeur de tous les biens se mesure par l'importance de leurs frais de production. Le développement économique, qui consiste simplement en une domination de plus en plus grande de l'homme sur la nature, met celui-ci en état de fabriquer avec des frais toujours moindres les biens dont il a besoin. Cela est vrai, en particulier, pour les instruments de travail qui forment le capital. La valeur du capital tend à décroître toujours davantage à mesure que la civilisation progresse. « La quantité de travail nécessaire à la reproduction du capital existant et à son augmentation ultérieure décroît à chaque stade du progrès humain. La valeur des richesses déjà accumulées diminue constamment, tandis que, par opposition, la valeur du travail va constamment en croissant » (1).

Comme phénomène connexe et comme conséquence de la diminution de valeur du capital, il se produit aussi une diminution du prix de son usage. Carey ne démontre pas à proprement parler cette proposition, probablement parce qu'il la considère comme évidente, comme elle l'est en réalité. Il ne fait que l'employer au cours de sa description de la vie économique de Robinson. Il raconte que le possesseur de la première hache aurait pu exiger pour la location de celle-ci plus de la moitié du bois qu'on peut abattre avec son aide, tandis

(1) III, p. 130. De même tome I, chap. VI, *passim*

que plus tard, lorsqu'on peut se procurer de meilleures haches à meilleur compte, on ne paie plus pour leur usage qu'un prix relativement beaucoup plus faible (1).

C'est sur ces faits préliminaires que Carey base sa grande loi de l'intérêt du capital. D'après lui, le *taux du profit du capital, c'est-à-dire le taux de l'intérêt diminue, tandis que la quantité absolue du profit du capital augmente* avec le développement de la civilisation. La façon dont Carey arrive à cette loi ne peut être convenablement appréciée que si l'on connaît sa façon de l'exprimer. Le lecteur excusera donc la citation textuelle un peu longue que je vais faire ici :

« Malgré le peu de travail qu'on pouvait exécuter avec la hache de pierre, elle était très utile à son possesseur. Il lui semblait par suite très juste de faire payer une forte somme pour son usage par l'homme auquel il la prêtait. Comme on le comprend facilement, celui-ci pouvait fort bien payer cette somme, car il abattait en un jour avec la hache plus de bois qu'il n'aurait pu en abattre sans elle en un mois. Il devait donc avoir bénéfice à s'en servir, si même on ne lui laissait que la 1/10 partie du produit de son travail. Mais aussitôt qu'il lui fût permis de garder le 1/4, il vit son salaire augmenter notablement, malgré la fraction considérable que son voisin le capitaliste réclamait comme profit. »

« Puis on arrive à la hache d'airain qui est de beaucoup plus utile. Le propriétaire, à qui on demande de céder l'usage de sa hache, doit bien avoir en vue que non seulement la productivité du travail s'est notablement accrue, mais aussi que *la quantité de travail qu'on doit consacrer à la production d'une hache a beaucoup diminué ;* que la puissance du capital sur le travail à décru, tandis que la puissance du travail, relative-

(1) I, 193 et *passim*.

ment à la reproduction du capital, a augmenté. *En conséquence*, il n'exigera plus que les 2/3 du rendement de l'outil plus avantageux... Supposons qu'on les lui accorde. La comparaison des répartitions précédentes et de la dernière donne ce qui suit :

	Rendement total	Part de l'ouvrier	Part du capitaliste
	—	—	—
1re répartition	4	1	3
2e —	8	2,66	5,33 »

« Puis vient la hache de fer. Une nouvelle répartition devient alors nécessaire, parce que les frais de reproduction ont encore diminué, tandis que la quantité de travail a augmenté par rapport au capital. Le nouvel outil fend deux fois plus de bois que la hache de bronze et le propriétaire doit, en conséquence, se contenter de la moitié du *produit*.

« Les chiffres suivants donnent un aperçu comparatif des différents modes de répartition :

	Rendement total	Part de l'ouvrier	Part du capitaliste
	—	—	—
1re répartition	4	1	3
2e —	8	2,66	5,33
3e —	16	8	8 »

« Le rendement est de nouveau doublé lors de l'apparition des haches de fer et d'acier, apparition accompagnée d'une nouvelle diminution des frais de reproduction. Le capitaliste doit maintenant se contenter d'une part plus faible et la répartition se fait ainsi :

	Rendement total	Part de l'ouvrier	Part du capitaliste
	—	—	—
4e répartition	32	19,20	12,80 »

« La fraction du rendement revenant à l'ouvrier a augmenté et, comme le *rendement total* s'est notablement accru, son augmentation est très importante. La fraction du rendement revenant au capitaliste, a, il est vrai, relativement diminué. Seulement, le rendement ayant beaucoup augmenté, la diminution de la proportion est accompagnée d'une augmentation importante de la quantité. Tous deux retirent ainsi un gros avantage des améliorations réalisées. Toute modification ultérieure et de même sens de l'outillage conduit toujours au même résultat. La fraction du rendement revenant au travailleur s'accroît avec toute augmentation de la productivité du travail ; la fraction du rendement revenant au capitaliste décroît en même temps régulièrement. Mais la quantité des produits augmente sans cesse ainsi que la tendance à l'égalité entre les différentes parties de la société ».

« Telle est la grande loi qui régit la répartition des produits du travail. De toutes les lois inscrites dans le livre de la science elle est peut-être la plus belle, car elle servira de base à l'harmonie complète des intérêts véritables des différentes classes de la société » (1).

Je prie le lecteur de s'arrêter un moment à ce point de la citation et de noter exactement ce que Carey a affirmé jusqu'ici sans le démontrer, d'ailleurs, bien rigoureusement, mais en le rendant au moins évident. Ce que Carey recherche, c'est le prix qu'on paie pour bénéficier de l'usage de la hache, c'est-à-dire son *intérêt de location*. Il compare l'importance de ce dernier à celle *du rendement total auquel peut arriver un ouvrier en se servant de la hache*. En poursuivant la comparaison, Carey arrive à constater que l'intérêt de location payé pour un capital forme une partie de plus en plus faible du rendement total, à mesure que se

(1) III, 131-133.

développe la civilisation. C'est en cela, et en cela seulement, que consiste la loi développée et démontrée jusqu'ici par Carey, loi qu'il aime à exprimer sous une forme abrégée : « La part du capitaliste, dit-il, diminue ».

Mais suivons notre auteur.

« Avec un peu de réflexion le lecteur comprendra que la loi établie ici à propos du rendement du capital hache est aussi vraie pour tous les genres de capitaux. » Carey démontre alors que la loi s'applique à l'intérêt de location des maisons, qui diminue à mesure que les maisons vieillissent. Il n'y a rien de particulier à remarquer dans cette démonstration. Il continue ensuite : « Il en est de même pour l'argent. Brutus demandait, pour l'argent, jusqu'à 50 0/0 d'intérêt. Au temps de Henri VIII, le prêteur d'argent ne pouvait demander plus de 10 0/0. Depuis ce temps, le taux de l'intérêt a constamment décru. En Angleterre, 4 0/0 est devenu *le taux* à peu près général, à ce point que les propriétés sont estimées à 25 fois le montant de leurs rentes annuelles. Cependant les forces humaines se sont tellement accrues que le prêteur peut se procurer aujourd'hui, avec le 1/25 de la somme prêtée, une quantité d'avantages et d'agréments deux fois plus grande que celle qu'il se procurait jadis avec le 1/10. Nous trouvons la preuve la plus forte de l'amélioration de la situation humaine *dans cette diminution de la fraction du rendement prélevée par le possesseur du capital* » (III, 135).

En s'exprimant ainsi, Carey exécute subitement un hardi volte-face. Il admet que la démonstration donnée plus haut s'applique *au taux de l'intérêt*, et considère désormais comme chose prouvée que la diminution de *la valeur du capital* détermine une diminution du *taux de l'intérêt* (1).

(1) Par exemple, III, p. 141. « La part du capitaliste (c'est-à-dire le

Cette modification repose sur une captation telle qu'on n'en peut guère imaginer de plus grossière. Dans tout le raisonnement précédent on n'a pas soufflé mot du taux de l'intérêt. *A fortiori* ce taux n'a-t-il fait l'objet d'aucune démonstration. Pour arriver, par conséquent, à appliquer le raisonnement précédent au taux de l'intérêt, il a fallu que Carey changeât le sens des deux mots « *usage* et *part* ».

Dans le cours du raisonnement, Carey a toujours employé le mot usage ou utilisation du capital dans le sens d'utilisation brute. Celui qui prête une hache prête l'utilisation brute de celle-ci ; le prix qu'il reçoit en échange est un intérêt de location ou un intérêt brut. Maintenant Carey emploie subitement le mot utilisation dans le sens d'une utilisation nette analogue à l'intérêt net de l'argent. Alors qu'il était seulement démontré que l'*intérêt brut* tend relativement à diminuer, Carey interprète le résultat de sa démonstration comme si cette diminution avait été démontrée pour l'intérêt net.

Mais la modification du sens du mot *part* est encore plus grossière.

Dans le cours du raisonnement, le mot *part* désigne toujours le rapport entre le montant de l'intérêt et le *rendement total du travail accompli avec l'aide du capital*. Maintenant, Carey, en utilisant les résultats de sa démonstration, interprète le mot part comme désignant le rapport du montant de l'utilisation à la *valeur du capital*, en d'autres termes, comme désignant, comme voulant dire taux de l'intérêt. Il parle d'une « part de 10 0/0 » et comprend par là non plus 10 0/0 du rendement obtenu à l'aide du capital emprunté, mais 10 0/0 du capital lui-même. Il voit dans la diminution du taux

gain ou l'intérêt, ainsi que l'indiquent les lignes suivantes) diminue par suite *de la grande économie de travail* ». A la fin de la page 149 on trouve : « Diminution des frais de reproduction et diminution *consécutive* du taux de l'intérêt », etc.

de l'intérêt de 10 à 4 0/0, dans « la diminution de la part prélevée pour l'usage du capital », une simple application de la loi précédemment démontrée et relative à la diminution de la *part* du capitaliste. Ce faisant il ne se doute pas que la *part* était précédemment toute autre chose qu'ici.

Pour que le lecteur acquierre la conviction qu'il ne s'agit pas ici de subtilité, je le prie de considérer l'exemple concret suivant que j'adapte aussi exactement que possible au mode de raisonnement de Carey.

Supposons qu'un travailleur, avec une hache d'acier, puisse se procurer 1000 troncs d'arbres par an. S'il n'existe qu'une seule hache de cette espèce et si l'on ne peut en fabriquer d'autres semblables, celui qui la possède peut exiger et obtenir pour l'abandon de son utilisation une forte fraction du rendement total, par exemple, la moitié. Par suite du monopole, la valeur du capital représenté par la hache sera plus élevée. La hache vaudra, par exemple, autant que les troncs d'arbres qu'on peut abattre avec elle en deux ans, c'est-à-dire que 2000 troncs d'arbres. Les 500 troncs d'arbres qu'on paie pour l'usage annuel de la hache représentent dans ce cas une part de 50 0/0 du rendement total annuel, mais ne constituent qu'une part de 25 0/0 de la valeur du capital. Cela démontre déjà que les deux parts ne sont pas identiques. Mais allons plus loin.

Plus tard on apprend à fabriquer des haches d'acier en aussi grande quantité qu'on le veut. Leur valeur, en tant que capital, se réduit à celle des nouveaux frais de reproduction. Supposons, par exemple que cette valeur soit de 18 jours de travail. Une hache d'acier aura alors à peu près autant de valeur que 50 troncs d'arbres dont l'appropriation exige aussi 18 jours de travail. Naturellement le propriétaire de la hache se contentera maintenant, quand il la prêtera, d'une part beaucoup plus petite

des 1000 troncs qu'on peut abattre avec la hache en un an. Au lieu de recevoir comme précédemment la moitié, il ne recevra tout au plus qu'un vingtième, c'est-à-dire 50 troncs. Ces 50 troncs représentent, d'une part, *5 0/0 du rendement total* et, d'autre part, *100 0/0 de la valeur du capital représenté par la hache.*

Qu'en résulte-t-il ? Tandis qu'une part de 50 0/0 du rendement total ne représentait que 25 0/0 de la valeur de la hache en tant que capital, une part maintenant plus petite et valant 5 0/0 du rendement total représente 100 0/0 de la valeur du capital. En d'autres termes, tandis que la part du rendement total est *tombée au dixième* de la valeur initiale, le taux de l'intérêt que représente cette même part *devient 4 fois plus grand.* On voit ainsi combien peu les parts que Carey confond si légèrement ensemble varient parallèlement. On constate en même temps que la loi, établie par Carey au sujet de la diminution de la part du capitaliste, ne prouve absolument rien quant à la variation du taux de l'intérêt, à laquelle Carey l'applique par la suite !

Après ce qui vient d'être dit, il est à peine besoin d'ajouter quelque chose pour établir que les déductions de Carey sont absolument sans valeur pour l'explication de l'intérêt du capital. Le vrai problème, consistant à expliquer pourquoi la part du rendement prélevée par le capitaliste a une valeur plus grande que le capital employé, n'est pas abordé une seule fois par Carey. La solution apparente et grossière qu'il donne ne satisfait même pas aux plus modestes exigences. Le fait que ce semblant de solution s'est introduit dans les écrits de maints écrivains réputés de notre pays et de l'étranger, prouve le peu de profondeur et le peu de rigueur avec lequel on traite la matière si difficile qui nous occupe.

E. Peshine Smith, élève de Carey, n'est guère plus correct que son maître. Son *Manual of Political Eco-*

nomy (1853), traduit depuis peu en allemand par Stöpel, s'est largement répandu en Allemagne (1).

Peshine Smith fait provenir le profit du capital d'un contrat de société entre travailleurs et capitalistes. Le but de la société « c'est de transformer les marchandises fournies par les capitalistes et d'élever leur valeur par une nouvelle application de travail ». Le « montant des nouveaux objets produits » est partagé de telle façon que le capitaliste reçoive plus que l'équivalent des capitaux avancés et fasse, par suite, un bénéfice. Smith tient pour évident qu'il en doit être ainsi. Sans prendre, en effet, la peine d'entrer dans des explications formelles, il affirme, d'une façon générale, que le marché doit être favorable aux intérêts des deux parties « et que le capitaliste, tout comme l'ouvrier, doivent compter sur une part du bénéfice provenant de leur association commerciale » (2). Mais pour le reste, il en appelle simplement aux faits : « Et en réalité, dit-il, les capitalistes font toujours un bénéfice, si longue que soit la série des transformations et des échanges qui précèdent la répartition » (p. 99 et suivantes).

Peshine Smith fait une distinction purement formelle au sujet du profit du capital suivant que, d'après le contrat de société, c'est le capitaliste ou le travailleur qui court les risques. Dans le premier cas, « la part du produit qui revient aux travailleurs s'appelle *salaire* et la différence entre la valeur du produit achevé, d'une part, et celle des matériaux remis à l'ouvrier, augmentée de l'usure des instruments employés, d'autre part, est appelée *profit*. Mais quand c'est l'ouvrier qui prend

(1) *Handbuch der politischen Oekonomie*, par Peshine Smith, traduit en allemand par Stopel, Berlin 1878. C'est cette traduction qui sert de base à mon exposition.

(2) Cette dernière proposition est précédée d'un *par suite* si peu motivé par le contexte que le traducteur allemand semble avoir mal traduit ce passage.

sur lui les risques, la part qu'il donne au capitaliste, en plus de l'équivalent du capital prêté, s'appelle *rente* » (p. 101).

La légèreté avec laquelle P. Smith omet toute explication plus approfondie au moment où il introduit dans son système le profit du capital, laisse voir clairement qu'il n'a pas du tout compris le problème à résoudre. Cependant, si ses déductions sont jusqu'ici de peu d'importance, elles ne sont du moins pas erronées.

Mais ce qui suit ne posséde même plus ce modeste avantage.

Smith s'adonne maintenant à la recherche de l'action exercée par l'accroissement du capital sur la *hauteur* du profit de ce dernier. Il copie fidèlement à cette occasion, non seulement le mode d'exposition et les conclusions de Carey, mais encore toutes les erreurs et toutes les fautes de cet auteur.

Voici comment il procède :

Smith donne d'abord, et tout à fait à la façon de Carey, une couple d'exemples économiques tirés de la préhistoire. Un sauvage emprunte une hache de pierre et obtient la permission de l'utiliser à condition de construire un bateau pour lui et un autre pour le propriétaire de la hache. Une génération plus tard, apparaissent des haches de cuivre avec lesquelles on peut produire trois fois plus qu'avec celles de pierre. Le travailleur construit maintenant six bateaux dans le même temps que son prédécesseur en construisait deux. Il en garde quatre pour lui et donne les deux autres au capitaliste. La part du travailleur a ainsi augmenté en valeur absolue et en valeur relative. Celle du capitaliste a augmenté en valeur absolue mais diminué en valeur relative ; elle est tombée de la moitié au tiers du produit. A une époque ultérieure les excellentes haches « américaines » actuelles sont enfin mises en usage. Avec elles, on peut de nouveau produire trois fois plus qu'avec celles en

cuivre. Des 18 bateaux, ou autres produits du travail, que le locataire d'une hache peut maintenant confectionner, 4 reviendront au capitaliste, comme paiement de l'utilisation de la hache, et 14 resteront au travailleur, comme rémunération de son travail. La part du travailleur a donc, de nouveau, relativement augmenté et celle du capitaliste a, de nouveau, relativement diminué.

Arrivé là, Smith commence à appliquer les règles qu'il vient de trouver à la vie économique moderne et à ses manifestations.

Pour le contrat de location, tout d'abord, la forme moderne est substituée à la forme sauvage.

« Les exemples donnés plus haut représentent le capitaliste comme disposé à prélever, sur les produits du capital confié à l'ouvrier, de quoi payer à celui-ci un salaire déterminé, en échange de sa force mécanique. Si l'ouvrier ne travaille pas de toutes ses forces, le bénéfice du capitaliste, c'est-à-dire ce qui reste du produit après déduction du salaire, court le risque d'être moindre qu'on ne le prévoyait. Pour se garder contre cette possibilite, le capitaliste cherche naturellement à convenir d'un salaire moindre que celui qu'il pourrait payer sans diminuer le gain prévu si l'ouvrier travaillait avec zèle et consciencieusement. Mais l'ouvrier sachant ce qu'il peut produire et ne voulant point accepter une réduction de salaire, préfère garantir le gain exigé par le capitaliste. Il garantit que le produit donnera un gain suffisant pour assurer le paiement des salaires que le capitaliste se refuse à payer. C'est ainsi que naît le contrat de prêt ».

Le lecteur attentif remarquera que la nouvelle forme de contrat est ici substituée à l'ancienne, ce à quoi il n'y a rien à objecter, mais que le gain (l'intérêt net) est maintenant substitué, sans qu'on y prenne garde, au prix de l'utilisation dont il était toujours question tout à

l'heure, et qui était un intérêt brut. A cette substitution il y a beaucoup à objecter.

Mais Smith va encore plus loin. Il substitue aussi sans scrupules la *part du capital* ou le *taux de l'intérêt* à la *part du produit.* Carey avait déjà fait cette confusion, mais sans s'en douter. Smith, au contraire, la fait de propos délibéré. Cela est plus étrange et plus difficile à excuser. « Les hommes, dit-il, calculent leur gain par une comparaison entre leur fortune primitive et la quantité dont elle s'est accrue. Le capitaliste ne juge pas de son gain par la part qu'il prélève sur le produit résultant de son association avec le travail. Il en juge par le rapport entre l'accroissement de son capital primitif et ce capital lui-même. Il dit qu'il a gagné tant pour cent avec son capital, qu'il le prête à tant pour cent par an. *Il n'y a de différence qu'au point de vue de l'expression arithmétique et pas en fait. Si sa part du produit, qui se compose du capital primitif et de l'augmentation, devient plus petite, le rapport de cette dernière au capital deviendra également plus petite* » (p. 107).

Ainsi la réduction de la part du produit et celle du taux de l'intérêt sont matériellement identiques ; ce ne sont que des expressions arithmétiques différentes d'un même fait ! Pour juger cette étrange doctrine je n'ai qu'à rappeler au lecteur l'exemple imaginé plus haut contre Carey. Nous avons vu que, suivant les cas, la moitié du produit peut valoir 25 0/0 du capital et qu'un vingtième du produit peut représenter 100 0/0 du capital. Il y a certainement là quelque chose de plus qu'une simple différence d'expressions arithmétiques !

Grâce à des substitutions de ce genre, Smith peut enfin proclamer la grande loi de Carey, à savoir que le développement de la civilisation fait diminuer la part du capitaliste, c'est-à-dire le taux de l'intérêt. Il peut ensuite la vérifier par le fait historique que le taux de l'intérêt décroît dans les pays riches (p. 108) et donner ainsi

l'exemple d'une proposition passablement vraie déduite de principes très faux.

La manière simple, mais consciencieuse et approfondie, dont l'allemand v. Thünen (1) a traité notre problème contraste heureusement avec la façon frivole de l'écrivain américain que nous venons d'étudier.

Thünen, absolument comme Carey, établit la genèse de l'intérêt du capital. Il remonte aux rapports économiques primitifs, poursuit les premiers débuts de la formation du capital, recherche de quelle manière et sous quelles modalités l'intérêt du capital a pris naissance et quelles ont été les lois de son développement ultérieur. Avant de commencer sa recherche, il prend soin de fixer, avec une exactitude minutieuse, toutes les hypothèses de fait dont il part et la terminologie dont il veut se servir (p. 74-90). Ce début est pour nous un symptôme caractéristique de la profondeur consciencieuse de Thünen en même temps qu'il est pour lui un excellent moyen de contrôle.

Dans cette introduction, Thünen suppose un peuple primitif pourvu de toutes les aptitudes, de toutes les connaissances et de toute l'habileté des peuples civilisés, mais absolument dépourvu de capitaux. Ce peuple vit dans une contrée d'une fertilité tropicale ; il est isolé des autres peuples, si bien que la formation du capital doit se produire intérieurement et sans influences extérieures. La terre n'a pas encore de valeur d'échange ; tous les individus ont les mêmes droits ; ils sont également actifs et économes et gagnent leur vie en travaillant. Dans le cours de son étude, Thünen prend comme étalon de la valeur les moyens de subsistance des travailleurs. L'unité de valeur est la 1/100 partie des moyens de subsistance nécessaires à

(1) *Der isolirte Staat*, 2e édit., Rostock 1842-1863. Les pages citées dans le texte se trouvent dans la 1e section de la IIe partie (1850).

l'un d'eux pendant une année. Cette unité s'appelle *c*, la valeur des moyens de subsistance pour l'année entière S. On a ainsi S = 100 *c*.

« Supposons, dit Thünen au début de son étude, (p. 90) que l'ouvrier, s'il est courageux et économe, puisse produire par son travail 10 0/0 de plus qu'il n'a besoin pour son entretien. Il produira alors en un an 1,1 S ou 110 *c* et, après soustraction de ce qu'il doit dépenser pour son entretien, il lui restera 110 *c* — 100 *c* = 10 *c* ».

« Il peut ainsi, dans le cours de 10 années, accumuler une réserve avec laquelle il peut vivre un an sans travailler ou en s'adonnant à la confection d'objets utiles, à la création d'un capital par exemple ».

« Suivons le pendant cette production ».

« Avec un éclat de silex, il travaille le bois, en fait un arc et des flèches dont les pointes sont formées d'arêtes de poissons. Avec l'écorce d'un bananier ou l'écaille filandreuse d'une noix de coco, il fait une corde et du fil. Avec la corde il tend l'arc ; avec le fil il tresse un filet à poissons ».

« L'année suivante, il s'adonne de nouveau à la production de moyens de subsistance. Mais étant pourvu d'un arc, de flèches et d'un filet, le travail auquel il se livre est plus rémunérateur, donne un produit plus grand.

« Supposons que le produit de son travail — déduction faite de ce qu'il doit employer pour maintenir ses outils en bon état — monte ainsi de 110 c à 150 c. Il peut alors mettre 50 c de côté par an et il n'a plus besoin que de consacrer deux ans à la production de moyens de subsistance pour pouvoir de nouveau employer une année entière à la fabrication d'arcs et de filets ».

« Il ne peut évidemment pas tirer parti lui-même de ces nouveaux instruments de travail puisque ceux

qu'il a confectionnés précédemment suffisent à ses besoins, mais il peut les prêter à un individu qui travaillait jusque là sans capital.

« Ce deuxième travailleur produisait annuellement 110 c. S'il emprunte le capital auquel le premier a consacré une année de travail et s'il le rend dans le même état qu'il l'a reçu, il obtient comme résultat de son travail 150 c (1). Le surcroît de valeur dû au capital est donc de 40 c.

« Le second travailleur peut donc payer pour le prêt du capital une rente de 40 c, rente que le producteur du capital retirera chaque année de son travail d'une année.

« Ici, nous arrivons à l'origine et à la raison de l'intérêt, ainsi qu'à ses rapports avec le capital. Le capital et l'intérêt sont, l'un par rapport à l'autre, comme le salaire du travail est à la grandeur de la rente produite par ce travail quand il est appliqué à la formation du capital.

« Dans le cas précédent, par exemple, le salaire pour une année de travail est de 110 c ; la rente rapportée par le capital produit à l'aide d'une année de travail est de 40 c. On a donc 110 c : 40 c = 100 : 36,4 et le taux de l'intérêt est de 36,4 0/0. »

Ce qui vient ensuite ne concerne pas tant l'origine que la hauteur de l'intérêt. Nous nous contenterons donc

(1) « Mais comment l'objet prêté peut-il posséder la même puissance et la même valeur quand on le reçoit et quand on le rend ? Cela n'a évidemment pas lieu pour chacun des objets mais pour l'ensemble des objets prêtés dans une nation. Si, par exemple, quelqu'un loue 100 maisons d'une durée de 100 ans sous la condition que le locataire élève chaque année une nouvelle maison, les 100 maisons conservent, malgré l'usure annuelle, une valeur égale. Dans cette étude, nous devons nécessairement avoir en vue l'ensemble de la nation et si deux personnes seulement sont représentées comme trafiquant l'une avec l'autre il n'y a là qu'une image permettant de faire voir ce qui se produit au même moment dans toute la nation. » (Remarque de Thunen).

d'énoncer, avec concision, quelques-unes des pensées fondamentales qu'on y trouve et qui sont de nature à éclaircir davantage la conception de Thünen.

D'après Thünen, l'activité productrice du capital décroît avec le développement de ce dernier. Chaque nouvel accroissement du capital augmente le produit du travail de l'homme dans une mesure moindre que l'accroissement précédent. Si, par exemple, le premier capital augmentait de 40 c le rendement initial du travail, c'est-à-dire l'élevait de 110 à 150 c, le second capital s'ajoutant au premier ne donnera plus qu'une augmentation de 36 c, le troisième une augmentation de 32,4 c seulement, et ainsi de suite. Cela a lieu pour deux raisons :

« 1° Quand les outils, les machines, etc. les plus productifs dont se compose le capital existent en quantité suffisante, la formation ultérieure du capital doit s'appliquer à des instruments moins productifs.

« 2° Dans l'agriculture, l'accroissement des capitaux employés conduit à mettre en valeur des fonds moins fertiles, moins avantageusement placés, ou bien amène une exploitation plus intensive et plus onéreuse. Dans tous les cas, le capital employé en dernier lieu rapporte une rente plus petite que celui employé auparavant » (1).

Naturellement le prix qu'on veut et qu'on peut payer pour l'utilisation du capital diminue dans la même mesure que le supplément de rendement provoqué par l'emploi du capital. D'ailleurs, il ne peut exister simultanément deux taux de l'intérêt, l'un pour les capitaux anciens, l'autre pour les capitaux récents. L'intérêt commun de tous les capitaux se règle donc sur « l'utilisation des capitaux engagés en dernier lieu » (p. 100). Ainsi le taux de l'intérêt tend à décroître à mesure que les capitaux augmentent. La diminution consécutive de la

(1) P. 195. Avec plus de développements, p. 93 et s.

rente est à l'avantage du travailleur, puisqu'elle augmente le salaire de son travail (p. 101).

Comme on le voit, Thünen part délibérément de l'activité productrice du capital. Non seulement celle-ci donne naissance à l'intérêt du capital, mais son importance plus ou moins grande détermine exactement la hauteur du taux de l'intérêt.

Pour déterminer la valeur de cette doctrine, il suffit de voir comment Thünen relie le rendement plus grand du travail aidé par le capital au prélèvement d'un excédent de valeur par le capitaliste. Ce faisant, Thünen se garde heureusement de deux écueils dangereux. Il n'imagine pas une force créatrice de valeur du capital et ne reconnaît à ce dernier que ce qu'il possède en réalité, à savoir, la faculté d'aider à la production d'un surplus de produits, en d'autres termes, la productivité physique. Thünen échappe ainsi à la confusion fatale de l'intérêt brut et de l'intérêt net. Ce qu'il nomme intérêt net, les 40 c, 36 c, 32,4 c, que reçoit le capitaliste, c'est en fait l'intérêt net parce que, d'après une hypothèse préliminaire formelle faite à la fin de la page 91, le débiteur restitue au prêteur la valeur complète de son capital.

Mais, précisément à cause de cette première hypothèse, la théorie de Thünen prête le flanc à une objection.

Les idées successives qui conduisent Thünen de la productivité du capital au prélèvement d'une plus-value par le capitaliste, peuvent être indiquées de la façon suivante :

1° *Le travail aidé par le capital peut arriver à donner plus de produits*. Cette proposition est indubitable ;

2° *Dans l'exemple de Thünen, le surplus attribuable à l'emploi du capital se compose de deux parties. D'abord*, des 40, 36, 32,4 c, que le capitaliste reçoit sous forme de moyens de subsistance. *Ensuite*, de la reconstitution du capital usé pendant la production. Ces deux parties for-

ment ensemble le rendement brut de l'emploi du capital. Pour prouver que cette proposition, exposée peu clairement par Thünen, est en fait contenue dans sa doctrine, je vais intercaler ici un petit calcul. D'après Thünen, une année de travail non aidé par le capital rapporte 110 c. Une année de travail aidé par le capital suffit, non seulement à renouveler la partie usée du capital, mais encore à procurer 150 c. La différence entre les deux rendements représente le surplus dû à l'emploi du capital. Il se compose donc, en fait, de 40 c et de la reconstitution du capital. On peut remarquer en passant que Thünen a passablement laissé dans l'ombre l'existence de la seconde composante. A part, en effet, 2 passages de la page 91, il n'en parle pas et n'en tient nul compte pour établir les tableaux des pages 98, 110, etc. Cela ne porte pas peu préjudice à l'exactitude de ces derniers. Car on peut penser que la quantité de travail annuellement employée à reconstituer des capitaux mis en usage pendant 6 ou 10 années doit absorber une partie importante de la force de travail totale de l'emprunteur.

3° *Le rendement supplémentaire provoqué par l'emploi du capital.* (Reconstitution du capital + respectivement, 40, 36 ou 32.4 c) *revient au capitaliste comme tel* (1). — Cette hypothèse de Thünen est, à mon sens, absolument exacte, quoique la concurrence des prix puisse, dans certains cas, modifier la part du capitaliste.

4° *Ce rendement brut revenant au capitaliste a régulièrement plus de valeur que la partie du capital usée pendant sa production.* Il en résulte pour le capitaliste un rendement net, un excédent de valeur, un intérêt net du capital. — Cette proposition forme la conclusion naturelle de la suite des idées de Thünen. D'ailleurs,

(1) Pour éviter des malentendus, je remarque expressément que Thünen considère le surplus de rendement du dernier capital investi comme déterminant celui du total des capitaux.

il ne l'a pas exprimée plus que les précédentes sous forme de proposition générale. Il l'expose simplement par le fait qu'à la fin de son exemple concret, la valeur reçue par le capitaliste est supérieure à celle qu'il a prêtée. Comme l'exemple choisi doit être typique, sa conclusion équivaut à l'expression formelle de la proposition. Et cela d'autant plus que Thünen doit affirmer et expliquer la permanence de l'excès de la valeur du rendement du capital sur celle du capital usé, pour pouvoir présenter l'intérêt du capital comme consistant précisément en cette plus-value.

Nous voici arrivés au stade final et décisif d'un raisonnement jusqu'ici irréprochable dans son ensemble. Mais c'est précisément en ce point capital que gît le point faible de la théorie de Thünen.

De quelle façon Thünen motive-t-il et explique-t-il l'existence de cette plus-value ? Il ne l'explique absolument pas, mais il la suppose. Cette hypotèse décisive est faite tacitement au moment où Thünen dit que la possession d'un capital permet au travailleur — *déduction faite de ce qui est nécessaire pour maintenir le capital « en bon état » et « pour conserver sa valeur »* — d'obtenir un surcroît de produits de 40 c ou de 36 c, etc. Si nous mettons bien en lumière le sens de cette proposition d'aspect anodin, nous voyons qu'elle suppose, pour le capital, la force : 1° de se reproduire avec sa propre valeur ; 2° de produire encore quelque chose de plus. Si, comme on le suppose ici, le produit du capital est toujours une somme dont le premier terme est déjà égal à la partie sacrifiée du capital, il est évident que la somme totale doit avoir plus de valeur que cette partie, et Thünen a bien raison de ne pas s'attarder à une plus ample explication de ce fait. Mais la question est de savoir si Thünen a raison de supposer au capital une telle productivité ?

Je crois qu'il faut répondre par un *non* catégorique.

Dans le cas particulier dans lequel Thünen se place, cette hypothèse peut évidemment paraître très plausible. Nous ne voyons rien de choquant à admettre qu'un chasseur armé d'un arc et de flèches est en mesure, non seulement d'abattre chaque année 40 pièces de gibier de plus qu'il n'en abattrait sans armes, mais encore d'économiser assez de temps pour entretenir en bon état — et même pour renouveler — son arc et ses flèches, si bien que son capital possède à la fin de l'année autant de valeur qu'au début. Mais peut-on faire une hypothèse analogue pour un mode plus compliqué de production et, en particulier, pour un mode de production dans lequel le capital est trop complexe et la division du travail trop développée pour permettre la reconstitution du capital par l'ouvrier même qui l'a utilisé ? Dans le cas où l'ouvrier doit *payer* la reconstitution du capital, est-il évident que le surcroît de produits obtenus à l'aide du capital surpasse les frais de reconstitution ou la valeur de la portion usée du capital ?

Certainement pas. On peut au contraire imaginer deux choses susceptibles de supprimer la plus-value. On peut d'abord supposer que la grande utilité productive du capital fasse monter sa valeur et aille jusqu'à la rendre égale à celle de son produit. L'arc et les flèches, par exemple, permettant d'abattre 100 pièces de gibier supplémentaires pendant le temps de leur durée, pourraient acquérir la même valeur que celles-ci. Le chasseur devrait alors livrer au fabricant d'armes, pour l'indemniser, les 100 pièces supplémentaires ou l'équivalent de leur valeur. Il ne lui resterait par conséquent plus rien pour payer une plus-value, un intérêt du capital à celui qui lui aurait prêté les armes.

On peut encore imaginer que la concurrence entre fabricants d'armes devienne assez forte pour abaisser leur prix au-dessous de cette valeur extrême. Cette concurrence ne va-t-elle pas réduire également les exi-

gences des capitalistes prêteurs d'armes? Lauderdale a admis cette réduction, Carey également, et l'expérience de la vie économique ne permet pas de douter de sa réalité. Demandons-nous alors — comme pour Lauderdale — pourquoi l'action de la concurrence sur la part du capitaliste ne peut jamais devenir assez forte pour abaisser la valeur de cette part à celle du capital lui-même? Pourquoi ne produit et n'emploie-t-on pas le capital jusqu'au moment où cet emploi ne rapporte plus que juste assez pour remplacer le capital employé? Mais si cela arrivait, la plus-value et l'intérêt seraient supprimés.

En somme, je vois trois rapports possibles entre la valeur du capital et celle de son produit : ou bien la valeur du capital s'élève jusqu'à celle de son produit ; ou bien la valeur du produit s'abaisse, par suite de la concurrence, jusqu'à celle du capital ; ou bien enfin la part du produit revenant au capital reste supérieure à la valeur du capital. Thünen admet la troisième hypothèse sans la démontrer ni l'expliquer. De ce fait, tout ce qu'il a dit au sujet du phénomène en question, l'intérêt du capital, n'a qu'une valeur hypothétique.

Nous devons donc émettre le jugement final suivant : Thünen donne une variante de la théorie de la productivité, plus fine, plus réfléchie et plus fondée que celles de ses devanciers. Mais il trébuche lui aussi au point le plus critique, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit de déduire la plus-value de la productivité physique du capital, du surcroît de produits. Il met alors dans ses prémisses ce qu'il doit démontrer (1).

(1) Pour ne pas surcharger l'exposé donné dans le texte par des considérations encore plus subtiles que celles que j'ai déjà dû présenter au lecteur, je mets en note quelques compléments à la critique précédente. L'ouvrage de Thünen contient deux indications qu'on peut en quelque sorte considérer comme des essais de justification de son hypothèse et, par suite, comme les bases d'une véritable explication de

L'analyse de Thünen constitue par ses qualités de solidité et de profondeur un point culminant de la littérature économique. Malheureusement, on ne resta pas

l'intérêt. La première consiste dans la remarque faite à plusieurs reprises (p. e., pp. 111 et 149) que la rente du capital atteint son maximum quand les capitaux investis atteignent une certaine importance et que cette rente diminue lorsque ce degré est dépassé. *Les producteurs de capitaux n'ont donc aucun intérêt à pousser la production de ceux-ci au-delà de ce point.* On pourrait peut-être considérer cette proposition comme expliquant pourquoi l'offre des capitaux ne peut augmenter au point de ramener l'intérêt net à zéro. Seulement, la considération de l'*intérêt général de la classe capitaliste* n'est pas obligatoire et n'influe guère sur la façon d'agir de *chaque capitaliste en particulier*. Elle ne peut donc arrêter le développement du capital. Chacun attribue, avec raison, à l'accroissement du capital résultant de son épargne personnelle une influence infiniment petite sur la hauteur du taux de l'intérêt dans le pays et, par contre, une influence très sensible sur l'élévation de son revenu personnel Il en résulte que tous ceux qui possèdent l'envie et la possibilité d'épargner ne manquent pas de le faire, exactement comme chaque propriétaire foncier améliore autant qu'il peut son sol et ses procédés d'exploitation, même s'il pense que l'amélioration du sol et du mode d'exploitation par tous les propriétaires entrainerait — la population restant la même — une diminution du prix des produits et, malgré la diminution des frais de production, une baisse de la rente du sol.

On peut voir la seconde indication dans la remarque de Thünen reproduite page 209. Il y parle de la reconstitution du capital par le débiteur et ajoute qu' « on doit avoir en vue l'ensemble ». On pourrait considérer jusqu'à un certain point cet avertissement comme tendant à démontrer que le fait admis dans le texte — et consistant en ce que l'utilisateur d'un capital reconstitue celui-ci par son travail et produit encore une plus-value — est encore valable, quelles que soient les conditions économiques, quand on substitue la nation toute entière à l'individu. En d'autres termes, dans le cas où chaque individu ne reconstituerait pas le capital qu'il a employé, par son propre travail, il serait encore vrai, pour la nation prise dans son ensemble que, par l'emploi du capital, les hommes sont en mesure d'obtenir une plus-value et, *en outre*, de reconstituer le capital employé avec une partie du travail qu'ils économisent par son aide. La remarque de Thünen pourrait aussi être considérée comme infirmant l'objection que j'ai faite dans le texte, et dans laquelle je présentais l'hypothèse de Thünen comme plausible pour des modes très simples de production, mais comme inadmissible pour des modes plus compliqués. Je ne pense pas que Thünen ait eu cette idée en invitant à considérer l'ensemble. Mais, s'il en était ainsi, mon objection ne perdrait rien de sa force,

longtemps, même en Allemagne, à cette hauteur. Glaser, son successeur immédiat, montre déjà, malgré sa bonne volonté, un regrès caractérisé dans la profondeur de la conception et dans la rigueur du raisonnement (1).

Le capital — qu'il conçoit très exactement comme « l'emploi du travail indirect » — lui semble indubitablement productif. Il repousse l'objection qui présente le capital comme un instrument mort ne devenant vivant et fertile que par l'emploi du travail. Car, dit-il, on pourrait avec tout autant de raison présenter inversement le travail comme une chose morte ne s'animant que sous l'influence du capital (2). Il lui semble également évident que le profit du capital prend son origine dans la productivité de celui-ci. « Le profit du capital, dit-il, a sa base dans le fait que le capital coopère partiellement à la production. Il est simplement le salaire de cette coopération ». Il approuve expressément Say, qui avait déjà soutenu cette thèse, mais lui reproche à bon droit de n'avoir pas expliqué le « mode de coopération du capital ».

Cette question ne semble point particulièrement diffi-

car, quand il s'agit de répartition — et le problème de l'intérêt du capital est une question de répartition — on ne peut, à aucun point de vue, tenir compte de l'*ensemble*. De ce que la société prise dans son ensemble est capable, en s'aidant du capital, de reconstituer celui-ci et de produire en outre un surplus de produits, il ne résulte rien qui entraine l'existence de l'intérêt du capital. Car ce surplus de produits, au lieu de revenir aux capitalistes sous forme d'intérêt, pourrait tout aussi bien être attribué, sous forme de supplément de salaire, aux travailleurs qui sont aussi indispensables à sa production que les capitalistes. L'intérêt du capital, en tant que plus-value du rendement individuel sur la dépense individuelle de capital, provient bien plutôt de ce que l'*individu* reçoit son capital pour un prix inférieur à la valeur du surplus de produits obtenus par son aide. Mais cela n'est ni prouvé ni évident pour l'ensemble. Si cela l'était, il n'y aurait vraisemblablement pas tant de théories sur ce sujet !

(1) *Die allgemeine Wirthschaftslehre oder National-Oekonomie*, Berlin, 1858.

(2) P. 59 et 203. Les autres extraits de Glaser reproduits dans le texte se trouvent *op. cit.*, pp. 203 et s.

cile à Glaser et il entreprend de la résoudre lui-même. Il le fait malheureusement d'une façon peu propre à mettre avantageusement en lumière sa perspicacité théorique.

Tout capital, dit Glaser, est le fruit du travail ; la valeur du capital, comme celle de tous les biens, se mesure d'après la quantité de travail nécessaire à sa production ; l'emploi du capital doit être simplement considéré comme l'emploi d'un travail indirect. Tel est le point de départ de Glaser : « Employer 100 ouvriers pendant un an, dit-il, ou utiliser le produit du travail de ces 100 ouvriers, c'est en somme absolument la même chose. » Le capitaliste a donc absolument raison de réclamer autant du produit que s'il avait occupé à la production les travailleurs qui ont créé son capital. Si, par exemple, le capital consiste en une machine ayant la valeur du travail de 100 ouvriers pendant un an, et si la fabrication d'un certain produit exige encore 500 ouvriers, on doit considérer ce produit comme dû à 600 ouvriers et le capitaliste comme ayant droit à la part de 100 travailleurs, c'est-à-dire au sixième du produit total.

Il n'y a jusqu'ici rien à objecter aux considérations de Glaser, mais on ne voit guère comment, avec les hypothèses faites, il peut arriver à un profit du capitaliste. Glaser pose lui-même la question : « Si le produit a précisément la valeur de 600 ouvriers (?), comment le capitaliste peut-il réaliser un bénéfice ? »

Il trouve la solution de cette énigme dans le fait que l'emploi du capital permet de produire davantage. On crée ainsi une réserve sur laquelle on peut prélever de quoi indemniser l'utilisation du capital. Cette réserve n'est cependant que partiellement dévolue au capitaliste. L'autre part revient aux travailleurs dont la situation s'améliore également par l'emploi du capital. La société toute entière tire donc profit du surcroît de rende-

ment. La répartition se fait d'après ce principe que le capital doit être considéré comme un travail indirect devant être indemnisé comme le travail direct. « Si, par exemple, les travailleurs qui ont créé le capital, forment le sixième du nombre total des travailleurs, un sixième du produit total doit revenir au capitaliste, si du moins le capital a été totalement détruit par la production. « *Ce sixième, conclut Glaser, est plus grand qu'il ne faut pour reproduire le capital : le surplus constitue le profit du capital.* »

Cette conclusion renferme une affirmation absolument arbitraire. D'après Glaser, le sixième revenant au capitaliste est supérieur à ce qui est nécessaire pour la reconstitution du capital. Non seulement cette affirmation n'est pas démontrée, mais elle est, au contraire, en opposition directe avec les prémisses. Il ressort, en effet, de tout ce qui précède que la *totalité* du sixième revenant au capitaliste est nécessaire pour remplacer le capital et qu'il ne peut rester *aucun* bénéfice. La démonstration en est facile à faire.

Il est impossible d'imaginer — l'hypothèse faite l'interdit absolument — que les travailleurs ayant créé le capital soient indemnisés moins fortement que les travailleurs directs. Mais si le salaire des travailleurs indirects est aussi élevé que celui des travailleurs directs, et si ces derniers, cinq fois plus nombreux, reçoivent les cinq sixièmes du produit total, les travailleurs indirects recevront cinq fois moins, c'est-à-dire un sixième du produit total. Tout le produit étant ainsi réparti entre les *travailleurs*, il ne reste rien pour le capitaliste. Reprenons ce raisonnement avec des chiffres. Supposons que 100 travailleurs construisent une machine et que 500 autres fabriquent avec son aide un produit annuel de 300000 francs. D'après le mode de répartition de Glaser, les cinq sixièmes de cette somme, c'est-à-dire 250000 francs reviennent aux 500 travailleurs directs,

dont chacun reçoit par conséquent un salaire annuel de 500 francs. Le capitaliste qui a prêté la machine reçoit le dernier sixième, c'est-à-dire 50000 francs. Mais la machine, comme nous l'avons supposé, s'use en un an, et le capitaliste doit la remplacer avec ce qu'il a reçu. Or, combien coûte le remplacement? Evidemment pas moins de 50000 francs, car il lui faut employer à sa construction 100 ouvriers pendant un an. Mais chacun de ceux-ci exige un salaire annuel de 500 francs et le capitaliste dépense intégralement à les payer les 50000 francs qu'il a reçus. Il n'y a donc pas lieu de parler d'un profit.

Cela n'est pas d'ailleurs la seule contradiction qui existe entre les prémisses de Glaser et ses affirmations gratuites. Il a, par exemple, admis expressément au début que la valeur de tous les biens, y compris celle du capital, est déterminée par la quantité de travail qu'a coûté leur production. Si le produit total qu'il s'agit de répartir représente 600 années de travail, le sixième revenant au capitaliste possède évidemment la valeur correspondant à 100 années de travail. Mais comme la formation du capital a également coûté 100 années de travail, le capital et le rendement du capital ont évidemment la même valeur, et tout profit est impossible.

Mais Glaser n'a point pensé à ces objections immédiates et s'est aveuglement laissé entraîner par le double sens du mot « *plus* ». Si l'on prend la peine de comparer les différentes parties du raisonnement de Glaser, on voit en effet, avec quelque surprise, que le mot *plus* signifie très exactement au début *surplus de produits* ; qu'il acquiert ensuite le sens ambigu mais encore acceptable de *surplus de rendement*, d'*avantage*, de *gain* ; et qu'il finit par signifier nettement plus-value et par s'appliquer au profit du capital.

Il faut blâmer Glaser d'avoir employé sans précaution

une expression à double sens. Mais Roesler est encore plus coupable, car il retombe lamentablement dans la faute qui consiste à partir étourdiment de notions peu claires et à les employer à son gré tantôt dans un sens, tantôt dans un autre, afin d'arriver à tirer des mots des conclusions vraiment contraires aux faits.

Comme cette façon de faire pêche surtout par l'abus des mots, il est impossible de formuler un jugement sur elle sans reproduire les textes. Je devrai donc citer ceux-ci beaucoup plus qu'il ne me conviendrait. Peut-être le lecteur trouvera-t-il une compensation dans la haute leçon de choses qui s'en dégagera. Roesler donne, en effet, un exemple bien instructif des nombreux pièges que notre terminologie scientifique habituelle tend à la logique. Il montre aussi jusqu'à quel degré il est indispensable de posséder l'esprit critique, — degré qu'on atteint, hélas, très rarement, — pour ne pas se perdre dans des propositions contradictoires à propos de notre difficile problème.

Dans ses trois importants ouvrages d'économie politique, Roesler donne trois versions passablement différentes de l'origine de l'intérêt du capital. Dans le premier, *Kritik der Lehre vom Arbeitslohn* (1861), il expose un mélange peu original des théories de la productivité, de l'utilisation et de l'abstinence. Nous pouvons donc le passer sous silence (1). C'est dans le second ouvrage : *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre* (1864), que Roesler étudie notre sujet de la façon la plus approfondie et la plus instructive.

Roesler y introduit la productivité du capital de la manière suivante (p. 104) :

« La productivité du capital repose sur la propriété du capital de pouvoir être employé à des buts productifs qui, comme nous l'avons vu, sont excessivement nom-

(1) Les principaux passages se trouvent pp. 1, 4, 7, 8 et 39.

breux. *Chaque capital renferme en lui-même, comme la nature et le travail, une certaine quantité de force dont l'utilisation a pour effet le produit du capital.* Ou bien le capital fournit des matériaux pour le travail, ou bien il facilite et réduit à un haut degré les manipulations des travailleurs. Tout ce qui dans une action productive est dû à la coopération du capital doit être considéré comme le produit du capital. Des poissons pris à la main et à la nage constituent un produit de la nature et du travail, si du moins l'eau et les poissons n'ont pas été produits artificiellement. Mais si l'on attrape les poissons à l'aide d'un bateau et d'un filet ou d'un hameçon, la force du capital coopère à la prise et *ce qu'on prend en plus, plus facilement ou plus vite, est le résultat de cette force productive.* Le capital est donc une *source indépendante de biens* comme le travail de la nature mais, en règle générale, il doit être, suivant la nature de chaque production, plus ou moins lié avec ces deux facteurs pour pouvoir exercer son action. Cependant, certains capitaux peuvent agir productivement à eux seuls. Si, par exemple, on laisse du vin en bouteilles pendant plusieurs années sans y ajouter de travail, ce que le vin gagne en qualité ou en force par la fermentation secondaire est seulement le produit du capital ».

Comme on le voit, Roesler, dans cette analyse, attribue au capital une productivité propre. Il la conçoit comme étant une productivité physique, car il la fait résider dans ce fait, qu'avec l'aide du capital on produit davantage, mieux et plus vite que sans lui. J'attirerai dès maintenant l'attention du lecteur sur ce que Roesler aime à employer l'expression *produit du capital* dans un sens un peu vague. Ainsi, dans la proposition : « Ce qui dans une action productive est dû à la coopération du capital doit être considéré comme le produit du capital », les deux derniers mots signifient le produit *total* provenant

de l'emploi du capital, le *rendement brut* du capital. Dans l'exemple du vin, au contraire, l'expression produit du capital ne désigne que l'accroissement de qualité et de force du vin, c'est-à-dire le *rendement net* du capital. Nous verrons plus tard les avantages importants que la théorie de Roesler tire du double sens de cette expression.

« En tout temps, dit plus loin Roesler, on a reconnu à la nature et au travail la propriété d'être productifs (p. 135). La même chose n'a pas eu lieu pour le capital. C'est seulement à la fin du moyen âge que des vues plus exactes sur le caractère productif du capital se firent jour peu à peu... Mais Adam Smith et plusieurs de ses partisans déniaient encore au capital la propriété d'être productif. Ils croyaient, en effet, que *la rente du capital*, reçue par le capitaliste pour la coopération du capital à la production, est prélevée *sur le rendement du travail. L'erreur de cette conception saute immédiatement aux yeux* Car, sans capital, chaque ouvrier produirait moins, ou plus mal, ou plus lentement. Ce qu'on gagne par l'emploi du capital, en grandeur, en qualité ou en temps, est donc un réel avantage *qu'on doit seulement à la coopération du capital*. Sans lui les moyens de satisfaire aux besoins seraient indubitablement restés à un degré inférieur. »

Ici Roesler renforce l'affirmation faite plus haut de la productivité propre du capital et laisse voir en même temps qu'il considère celle-ci comme la source indubitable de la rente du capital. Comme il le dit ailleurs (p. 471), cette rente « n'est point produite par l'entrepreneur ou le capitaliste », mais « elle est la conséquence naturelle de la force productive contenue dans le capital lui-même ».

Mais de quelle façon la rente provient-elle de la productivité du capital ? L'explication de ce fait est le but poursuivi par l'étrange analyse suivante (p. 448), ana-

lyse qu'il est très conforme à notre but d'exposer et de commenter phrase par phrase.

« Le produit ou le rendement du capital c'est ce que l'emploi du capital ajoute à la production. »

L'expression rendement du capital est évidemment employée ici dans le sens de *rendement brut*.

« Cette conséquence de l'emploi du capital consiste, comme celle de l'emploi du travail, dans la création d'un bien ou d'une utilité nouvelle dont l'existence est simplement due à la coopération du capital. On doit bien la séparer par la pensée des parties du rendement total de la production qui doivent leur existence au travail ou à la coopération des forces naturelles libres. »

Il faut observer ici que Roesler fait consister la conséquence de l'emploi du capital dans la production d'un *bien* ou d'une *utilité*. Quant à la production d'une *valeur* il n'en a pas encore parlé.

« Supposons qu'il s'agisse de déterminer la valeur d'un certain produit, par exemple d'un boisseau de grains. Les forces naturelles n'ayant pas de valeur, une partie de la valeur du produit doit être mise au compte du capital, et l'autre à celui du travail fourni pour la production de ce grain. La valeur du boisseau sera considérée comme provenant du capital, ou comme étant le rendement du capital, dans la mesure exacte où ce dernier aura coopéré à la production. »

Le mot « valeur » est-il devenu tout à coup synonyme de *bien*, pour que la production de la valeur soit maintenant répartie entre le capital et le travail, comme cela avait lieu dans la phrase précédente pour la production du bien ? Est-ce pour cela que la *valeur* du boisseau est considérée maintenant comme le rendement du capital employé, rendement qui était jusqu'ici un bien ou une utilité ? Mais poursuivons.

« A un moment donné, un grand nombre de *produits* peuvent être considérés comme étant exclusivement le rendementdu capital. »

Ici le rendement du capital consiste de nouveau en produits ou en biens.

« Si l'on met, par exemple, du vin nouveau en cave et si l'on ajoute le travail de la mise en cave à la valeur du vin, du tonneau et de la cave, l'*amélioration* de la qualité du vin, produite au bout d'un an par la fermentation, forme le *produit du capital*, et sa valeur est égale à la différence entre le prix du vin nouveau et celui du vin vieux. »

Qu'est ici le produit du capital ? L' « amélioration ». Le mot est à double sens. Il signifie l'augmentation de l'utilité et non l'augmentation de la valeur. De plus, il signifie, non pas comme plus haut la conséquence totale de l'emploi du capital, mais *seulement le supplément d'utilité acquis par le capital vin nouveau*, en d'autres termes, le *rendement net en utilité*. Mais la proposition qui suit immédiatement : « et sa valeur est égale à la différence entre le prix du vin nouveau et celui du vin vieux » substitue le rendement net en *valeur* au rendement net en *utilité*.

Et Roesler conclut alors en disant : « *Ce rendement constitue la rente.* »

Quel rendement ? Voilà ce qu'il faut se demander. Est-ce *le rendement brut en biens*, que l'expression « rendement du capital » indiquait au début de la citation ? Ou bien, est-ce *le rendement net en valeur*, que la même expression signifiait à la fin ? Ou bien, est-ce *le rendement brut en valeur ou en utilité*, que l'expression en question désignait tour à tour au milieu de la citation ? On ne verrait vraiment pas à quoi s'applique toute la démonstration, si l'on ne savait que la rente est un excédent de valeur. Mais c'est précisément ce que Roesler voulait expliquer.

L'a-t-il expliqué ? Je ne saurais dire ni quand ni comment.

Il soutient que « la rente est la conséquence naturelle de la force productive contenue dans le capital lui-

même ». Pour démontrer cette proposition, il doit expliquer comment la productivité du capital conduit à un produit ayant une valeur supérieure à celle du capital lui-même? Où a-t-il donné cette démonstration? Ce n'est certainement pas dans les premières citations faites plus haut et dans lesquelles il décrit la force productive du capital, car il y soutient tout simplement qu'on peut produire plus de produits et d'utilités avec l'aide du capital que sans lui. Il ne s'agit là que d'une productivité conduisant à « plus de biens qu'auparavant », et nullement d'une productivité conduisant à « une valeur plus grande que celle du capital lui-même ».

Mais que contient la citation finale spécialement destinée à expliquer la rente? En lisant attentivement cette phrase, on remarquera que, ici encore, *pas un mot* n'explique la formation de la *plus-value* par la productivité du capital. A la vérité, Roesler établit une liaison entre ces deux choses. Mais cela consiste tout simplement à employer, au milieu de son analyse, le mot *valeur* à la place du mot *bien*. Il fait comme si *produit* et *valeur*, *plus de produits* et *plus de valeur*, *plus de produits qu'auparavant* et *plus de valeur que le capital lui-même*, étaient des expressions deux à deux identiques. De plus, il semble admettre qu'il suffise de démontrer que le capital conduit à plus de produits pour établir que la productivité du capital est la source de la plus-value. Mais il n'en est pas ainsi. Le capital permet de produire plus de produits qu'on n'en aurait obtenus sans lui. Voilà un fait. Mais que ces produits plus nombreux aient plus de valeur que le capital employé à leur production, c'est un autre fait, absolument différent du premier, et nécessitant une explication spéciale. Or Roesler, comme tant d'autres de ses prédécesseurs, n'a pas donné cette explication.

En exprimant ensuite ses idées sur la hauteur de l'intérêt du capital, Roesler continue à baser, comme il l'a

fait jusqu'ici, des conclusions fausses sur des expressions à double sens. Je ferais volontiers grâce au lecteur et à moi-même de la peu agréable corvée qui consiste à poursuivre encore plus loin les erreurs dialectiques de Roesler. Mais un grand intérêt théorique s'attache précisément à cette partie de ses déductions. Ces erreurs montrent nettement, en effet, l'embarras dans lequel tombent, non seulement la théorie de Roesler, mais encore toutes les théories de la productivité, quand il s'agit de faire concorder ensemble ce qu'elles disent de l'origine de l'intérêt du capital et les faits relatifs à la hauteur de l'intérêt.

D'après les théories de la productivité, la cause de l'intérêt du capital réside dans la productivité du capital. Or, il n'est guère contestable que cette productivité *augmente* de plus en plus avec le développement économique (1). On devrait s'attendre à voir l'effet croître en même temps que sa cause, c'est-à-dire le taux de l'intérêt augmenter de plus en plus avec le développement économique. Mais, comme l'observation le montre, c'est précisément le contraire qui se produit. Le taux de l'intérêt n'augmente pas, mais *décroît* avec les progrès de la civilisation économique. Comment concilier ce fait avec la doctrine donnant la productivité du capital comme la cause déterminante de l'intérêt du capital ?

Roesler a nettement reconnu la difficulté qui se présente ici. Il critique fort bien les tentatives faites par certains de ses devanciers et surtout par Carey pour lever cette difficulté. Il les rejette comme insuffisantes, et cherche lui-même une issue (2). Il croit la trouver en attribuant précisément la diminution de l'intérêt à l'augmentation de la productivité du capital. « Plus

(1) « Un coup d'œil sur les progrès de la technique montre que cette productivité augmente de plus en plus. Qu'on compare l'arc et la flèche à un fusil, qu'on pense aux perfectionnements des machines à tisser et à filer, de la charrue, » etc. Roesler, *op. cit.*, p. 460.

(2) P. 458 et s.

l'emploi du capital est rémunérateur, plus est petite la valeur du produit obtenu. La diminution du taux de l'intérêt résulte, non de la difficulté, mais de la facilité de la production ; elle n'est ni une conséquence, ni un indice, mais un obstacle à la cherté. »

Pour établir cette proposition, Roesler développe la théorie suivante, que je vais de nouveau exposer et critiquer phrase par phrase.

« La valeur d'usage du capital ne peut consister que dans celle de son produit. »

C'est certainement très exact. Il y a lieu de remarquer que Roesler parle ici de la valeur et du produit du *capital*, et non de l'emploi du capital. Le produit du capital est, par suite, le produit brut de l'emploi du capital.

« Mais la valeur d'usage du produit doit décroître à mesure que la satisfaction des besoins devient plus facile et moins chère, grâce à l'emploi du capital. »

Ceci est déjà faux. Si le produit de l'utilisation du capital augmente, c'est tout au plus la valeur d'usage de *chacune des parties* de ce produit qui diminue, mais certainement pas celle du *produit tout entier*. Si, avec une même dépense de capital, je produis d'abord 500, puis 1000 quintaux de sucre, il se peut que, dans le second cas, un seul quintal ait une valeur d'usage inférieure à celle qu'avait un quintal dans le premier cas. Mais les 1000 quintaux pris ensemble — le produit actuel du capital — ont certainement plus de valeur d'usage que n'en avaient les 500 quintaux du cas précédent.

« Il semble assez logique de payer d'autant plus pour l'utilisation d'une force productive qu'on peut créer davantage avec son aide. Mais ce serait confondre la quantité avec la valeur du rendement, et on doit se souvenir que la quantité et la valeur sont en raison inverse l'une de l'autre. »

Cette proposition donne matière à une série de remar-

ques. D'abord, il faut constater que Roesler saute tout d'un coup du capital lui-même à l'utilisation de celui-ci. Qu'on ne doive pas confondre la quantité avec la valeur du rendement, c'est une observation très juste dont Roesler lui-même aurait pu avantageusement tenir compte dans ses développements précédents (voir plus haut pages 224 et s.) Il est également exact, en un certain sens, que la quantité et la valeur sont en raison inverse l'une de l'autre, mais ce n'est pas dans le sens que Roesler donne à la chose. Il est exact que plus il y a d'exemplaires d'une certaine espèce de biens, *moins chaque exemplaire* a de valeur — toutes choses égales d'ailleurs. Mais il n'est pas exact que plus il y a d'exemplaires d'un certain genre de biens, moins ceux-ci *pris tous ensemble* ont de valeur. Si la moisson est de 10 millions de boisseaux de blé au lieu de 5 millions, j'admets bien qu'un boisseau de blé aura moins de valeur que précédemment. Mais je doute que les 10 millions de boisseaux de la seconde récolte pris tous ensemble aient moins de valeur que les cinq millions de boisseaux de la récolte précédente ; du moins s'il s'agit de la valeur dont parle Roesler, c'est-à-dire de la valeur d'usage.

Mais ne tenons pas compte de toutes ces considérations et admettons avec Roesler que plus le capital engendre de produits, plus petite est la valeur de la somme de ces produits. En résulte-t-il quelque chose relativement à la diminution du taux de l'intérêt ?

Je ne le vois absolument pas. Roesler a dit lui-même que la valeur d'usage du capital consiste en celle de son produit. Si la valeur du produit diminue, il en résulte nécessairement une diminution de la valeur du capital, en d'autres termes, des différents moyens de production constituant le capital : les fabriques, les machines, les matières premières, etc. Mais cela ne démontre pas le moins du monde que le taux de l'intérêt doive baisser.

Il s'agit ici, ainsi que Roesler lui-même l'objectait à Carey, « non pas de dire pourquoi on ne donne plus aujourd'hui que 4 au lieu de 5 0/0 d'intérêt pour une machine ne valant plus que 80 au lieu de 100. Il s'agit de dire pourquoi l'intérêt, qui était jadis de 5 0/0, n'est plus maintenant que de 4 0/0. »

Si la diminution de valeur du *produit du capital* pouvait avoir quelque influence sur le taux de l'intérêt, ce ne pourrait être qu'à la condition de comprendre de nouveau le produit du capital dans un tout autre sens et de voir en lui le produit net du capital ou l'excédent de valeur du rendement brut sur la valeur propre du capital. La grandeur de ce *produit* est évidemment en relation directe avec le taux de l'intérêt. Il semble bien en fait que Roesler, grâce à un de ces volte-faces qui lui sont familiers, considère ici — comme il l'a souvent fait déjà — le produit du capital comme étant le produit net (1).

Mais Roesler prête alors le flanc à une autre objection. En effet, il se trompe fort en voyant dans l'excédent de la production quelque chose de nettement délimité et dont la valeur est déterminée par le nombre et l'utilité des parties qui le composent. L'excédent serait alors grand quand et parce que ses parties constitutives seraient rares et, par suite, de grande valeur. L'excédent serait au contraire petit quand et parce que ses parties constitutives seraient nombreuses et, par suite, de peu de valeur.

Une telle conception méconnaît foncièrement la nature

(1) Cela résulte, par exemple, du passage suivant de la page 462 : « Si l'intérêt tombait à zéro, cela ne serait pas dû à la disparition de la productivité du capital mais, au contraire, à une telle augmentation de celle-ci que les produits du capital n'auraient plus de valeur ». Le profit du capital devient nul au moment même où la valeur de l'excédent de produit devient égale à zéro, et non pas quand le produit total du capital devient nul. Car, dans ce cas, il y aurait perte et perte de tout le capital.

de l'excédent. L'excédent est la chose la moins indépendante du monde. Ce sont des facteurs absolument extérieurs qui décident de sa valeur et même de son existence. L'existence d'un excédent et la valeur de cet excédent dépendent toujours de deux choses. D'abord, de la valeur totale du produit brut de l'utilisation du capital ; ensuite, de la valeur de la partie consommée du capital. Si la première somme est supérieure à la seconde, il y a excédent, et cet excédent est d'autant plus grand que la première somme l'emporte davantage sur la seconde. *Cela détermine en même temps combien de pièces entrent dans l'excédent et quelle valeur elles possèdent individuellement. Mais la réciproque n'est malheureusement pas vraie. Le nombre et la valeur individuelle des objets constituant l'excédent ne déterminent pas la grandeur de cet excédent.* Attribuer à la quantité et à la valeur individuelle des objets formant l'excédent une influence déterminante sur l'existence et l'importance de cet excédent, c'est répondre à la question : Pourquoi reste-t-il quelque chose ? en disant : *parce qu'il reste quelque chose*, et répondre à cette autre question : Pourquoi est-il resté beaucoup ? en disant : *parce qu'il est resté beaucoup.*

La doctrine de Roesler présente ainsi à la critique une succession de points faibles. Elle est insuffisante du commencement à la fin. Elle n'aplanit point d'une façon satisfaisante la contradiction existant entre la baisse du taux de l'intérêt et la hausse de la productivité du capital. La persistance de cette contradiction fait naître un doute grave sur l'exactitude de toutes les théories qui veulent expliquer l'intérêt comme le simple fruit de la productivité du capital.

Dans une nouvelle publication parue en 1871 : *Vorlesungen über Volkswirthschaft*, Roesler modifie notablement ses vues, sans arriver cependant davantage à une solution convenable du problème.

Le capital lui semble maintenant, non seulement productif, mais seul productif. Le travail, « la force subordonnée au capital », n'est pas productif de lui-même (1). La productivité du capital provient de la domination qu'il peut exercer sur les forces naturelles par l'intermédiaire du travail (2). Quant à la valeur, « c'est la mesure de la force productive du capital » (3). Comme cette force productive augmente sans cesse, la valeur tend toujours à s'accroître (4). Il en est de même du prix de tous les biens, « qui paie la valeur de ceux-ci » (5). Il est absolument erroné de ramener la hausse générale des prix à la baisse de valeur des métaux précieux, car cette valeur, elle aussi, tend bien plutôt à croître sans cesse (6) La rente du capital est partout considérée comme un fruit naturel de la productivité du capital sans qu'on se demande explicitement d'où elle sort. Enfin, la baisse du taux de l'intérêt est très singulièrement expliquée par le fait que toutes les valeurs augmentent avec l'accroissement de la productivité. Le capital primitif étant un ensemble de valeurs est dans le même cas. Il semble en résulter qu'un rendement même croissant du capital doive représenter une fraction décroissante du capital primitif. « La part du capital, comme celle du travail, doit être proportionnée à l'accroissement de la faculté productive. Mais, comme le capital primitif, en tant qu'ensemble de valeurs, augmente en même temps que cette faculté, il en résulte *nécessairement* une diminution relative de la rente du capital. Si la rente monte de 5 à 10 0/0, et la valeur du sol ou du capital de 100 à 300, le nouveau rendement du capital sera déterminé par le rapport de 100 à 300. Le taux de

(1) P. 141, 148, 219, 295, 426, 431, etc.
(2) P. 75, 76, 127, 131, 148, etc.
(3) P. 222, 223, 224, etc.
(4) P. 224.
(5) P. 289 et s.
(6) P. 292.

l'intérêt sera donc tombé de 5 à 3 1/3 0/0 » (p. 437).

Mais pourquoi, peut-on objecter, la *part du capital* ne pourrait-elle pas tout aussi bien monter de 5 à 15 et la valeur du capital primitif s'élever seulement de 100 à 200? Qu'avec l'accroissement de la productivité, la valeur du capital primitif doive croître plus fortement que la rente, c'est une chose que Roesler n'a pas même affirmée. *A fortiori* ne l'a-t-il ni expliquée ni démontrée. Mais alors, dans l'exemple précédent, le taux de l'intérêt n'aurait pas baissé; il aurait monté de 5 à 7 1/2 0/0.

Ce simple extrait est déjà bien suffisant pour montrer que la théorie de Roesler, sous sa forme nouvelle, est encore plus éloignée qu'avant de fournir une solution satisfaisante de notre problème.

Entre temps, les théories de la productivité étaient devenues l'objet d'attaques importantes et sérieuses. Rodbertus les avait critiquées et leur avait reproché de confondre la question de la répartition avec celle de la production, de faire une *petitio principii* en admettant que la partie du produit total considérée comme profit du capital est le produit spécifique du capital. Il leur objectait que la source de tous les biens est bien plutôt le travail. Lassalle et Marx avaient repris ce thème, chacun à sa manière. L'un avec impétuosité et malice, l'autre avec brutalité.

Ces attaques provoquèrent une réponse de la part des théoriciens de la productivité, et c'est de celle-ci que je m'occuperai pour clore ce long chapitre. Quoiqu'elle soit sortie de la plume d'un très jeune savant, cette réponse mérite toute notre attention. D'abord, à cause de la position occupée par l'auteur qui, en qualité de membre du séminaire des sciences sociales de Iéna, s'est trouvé en rapports scientifiques étroits avec toutes les personnalités importantes de l'école historique allemande. On peut le considérer, de ce fait, comme le repré-

sentant de l'opinion dominante de cette école. On le peut encore à cause des circonstances qui ont déterminé cette réponse. Elle a été écrite, en effet, en pleine connaissance des attaques furieuses que Marx, dans son *Kapital*, avait dirigées contre la théorie de la productivité et elle avait pour but de les réfuter. Nous pouvons donc penser qu'elle contient les arguments les meilleurs et les plus probants que son auteur était capable de donner, après mûres reflexions, en faveur de la théorie de la productivité.

La réfutation de K. Strasburger forme la matière de deux articles qui parurent en 1871 dans les *Jahrbühcer für National Oekonomie und Statistik* de Hildebrand sous les titres de *Zur Kritik der Lehre Marx' vom Kapitale* et *Kritik der Lehre vom Arbeitslohn* (1).

Dans le second de ces deux articles, Strasburger expose de la manière suivante l'essence de sa théorie (2). « Le capital procure des forces naturelles qui sont évidemment à la disposition de tous, mais qui, souvent, ne peuvent être employées qu'avec l'aide du capital à une production déterminée. Tout le monde ne possède pas les moyens d'assujettir les forces naturelles. Celui qui travaille avec un faible capital est contraint d'employer sa force à des opérations que les forces naturelles accomplissent pour celui qui possède beaucoup de capital. *Aussi le produit dû aux forces naturelles, quand celles-ci lui donnent naissance par l'intermédiaire du capital, n'est-il-pas un don de la nature. Il est le résultat d'un échange, et celui qui ne possède point de capital doit abandonner le produit de son propre travail au capitaliste pour obtenir le concours des forces naturelles. Le capital produit aussi des valeurs*, mais son rôle dans la production est absolument différent de celui qu'y joue le travail. »

(1) Tome 16, p. 93 et s. ; tome 17, p. 298 et s.
(2) *Jahrbücher*, Tome 17, p. 325 vers la fin.

Un peu plus loin, il dit (1) : « D'après ce qui précède, on peut voir comment nous comprenons la productivité du capital. *Le capital produit des valeurs en obligeant les forces naturelles à fournir le travail que l'homme aurait dû accomplir lui-même.* La productivité du capital repose donc sur ce qu'il se distingue du travail vivant par le rôle qu'il joue dans la production. Nous avons dit que l'action des forces naturelles est considérée dans l'échange comme l'équivalent du travail humain. Marx soutient le contraire. Si un ouvrier est plus aidé qu'un autre dans son travail par les forces naturelles, il crée, pense Marx, plus de valeurs d'usage. Le *quantum* des produits augmente, l'action des forces naturelles devient plus grande, mais la valeur d'échange des marchandises produites n'augmente pas. Pour réfuter cette opinion, il suffit de rappeler ce que nous avons déjà dit plus haut, à savoir que tout le monde n'a pas les mêmes moyens d'assujettir les forces naturelles. Ceux qui ne possèdent aucun capital doivent acquérir le concours de ce dernier au moyen de leur propre travail ou, s'ils travaillent avec le capital d'un autre, ils doivent abandonner au propriéraire une partie de la valeur produite. Cette partie de la valeur nouvellement produite est le profit du capital. Le prélèvement d'un certain revenu par les capitalistes a pour base la nature du capital. »

Si nous résumons avec plus de concision les idées fondamentales contenues dans ce passage, nous obtiendrons le raisonnement suivant :

Les forces naturelles sont à la vérité libres, mais leur utilisation n'est souvent possible qu'avec l'aide du capital. Comme le capital n'existe que dans une mesure limitée, les capitalistes sont en situation d'exiger une rémunération pour la coopération des forces naturelles rendue possible par l'entremise de leurs capitaux. Cette

(1) P. 329.

rémunération constitue le profit du capital. Ce dernier s'explique donc par la *nécessité de payer au capitaliste la coopération des forces naturelles.*

Quelle est la valeur démonstrative de cette doctrine?

Je veux bien admettre sans objections les prémisses de Strasburger. Je veux bien accorder que beaucoup de forces naturelles ne peuvent être utilisées que par l'entremise du capital, et admettre également que la limitation de la masse des capitaux met les possesseurs de ceux-ci en état de se faire payer la coopération des forces naturelles utilisées grâce à leurs capitaux. Mais je ne puis admettre que ces prémisses entraînent quoi que ce soit concernant l'origine de l'intérêt du capital. Strasburger admet prématurément et sans motifs que l'*intérêt du capital* résulte de ces prémisses. Etant donnée leur nature, ces prémisses ne peuvent avoir de conséquences que pour des phénomènes économiques absolument différents.

Je crois qu'il ne me sera pas très difficile de découvrir l'erreur de Strasburger.

De deux choses l'une : ou bien le capital existe en quantité assez petite pour que les capitalistes puissent exiger une rétribution pour les forces naturelles qu'ils procurent, ou bien il n'en est pas ainsi. La théorie de Strasburger suppose la première hypothèse. Faisons comme elle.

Cherchons maintenant comment il se fait économiquement que les capitalistes puissent exiger une rétribution pour les forces naturelles ?

Ce serait une *petitio principii* que de répondre : parce qu'ils empochent le profit du capital. Un court examen montre bien plutôt que si l'intérêt du capital provient, en général, du paiement des forces naturelles, il ne peut en résulter que comme conséquence secondaire de phénomènes économiques plus compliqués. Comme les forces naturelles dépendent du capital, elles ne peuvent

évidemment être estimées que simultanément avec les services du capital. Mais le capital a été créé par une dépense de travail et, de plus, il s'use tout d'un coup ou peu à peu quand on en fait usage. Il est donc évident que, dans l'évaluation des services du capital, on doit aussi tenir compte du travail contenu dans le capital. La rémunération des forces naturelles ne peut donc revenir au capitaliste que comme partie constituante d'un rendement brut contenant, en plus de cette rétribution, une rémunération pour la dépense de travail en question.

Précisons davantage : Le processus économique par lequel le capitaliste obtient la rémunération de ses forces naturelles, c'est la vente des services de son capital à un prix dépassant celui qui correspond à la dépense de travail faite lors de la formation du capital. Supposons, par exemple, une machine durant un an et dont la construction a exigé 365 journées de travail à 1 franc. La vente des services journaliers de cette machine à raison de 1 franc par jour ne ferait que rémunérer exactement le travail contenu dans la machine, et il ne resterait rien pour payer les forces naturelles dont la machine permet l'utilisation. Il n'y a rémunération de ces dernières que si les services journaliers de la machine sont payés plus d'un franc par jour, 1 fr. 10 par exemple.

Ce processus général peut affecter de nombreuses formes particulières.

Par exemple, le capitaliste peut utiliser lui-même son capital en se livrant à la production. Alors, la rémunération de l'ensemble des services de ce capital consiste en la fraction du produit qui reste quand on en déduit les autres frais de production, nécessités par l'utilisation de la terre et le travail immédiat. Ce reste constitue le *rendement brut du capital*. Admettons que le produit journalier soit de 1 fr. 10 et qu'il faille seulement un franc pour rémunérer le travail qui a créé la portion du capital usée chaque jour. Dans ce cas, l'excédent de 0,10

représente la rémunération journalière des forces naturelles. Il n'est pas encore dit que cet excédent constitue le *profit du capital*. Nous éluciderons ce point plus tard.

Les services du capital peuvent être rémunérés d'une façon plus directe par la location. Supposons que notre machine soit louée à raison de 1 fr. 10 par jour. Le franc constitue alors la rémunération du travail employé pour la construction de la machine, et les dix centimes supplémentaires constituent la rétribution des forces naturelles.

Mais il y a encore une troisième façon de disposer des services du capital. C'est d'aliéner le capital lui-même, ce qui revient économiquement à aliéner d'une façon générale tous les services que le capital est en état de fournir (1). Le capitaliste se contente-t-il dans ce cas de toucher une indemnité pour le travail contenu dans le capital ou exige-t-il encore une indemnité pour les forces naturelles qu'il permet d'utiliser? Il l'exige sans aucun doute, car on ne voit pas pourquoi il accepterait qu'on lui paie les forces naturelles quand il aliène progressivement les services de sa machine, et refuserait qu'on le fasse quand l'aliénation se fait tout d'un coup. Cela se produit d'autant mieux que, comme nous l'avons supposé avec Strasburger, la masse des capitaux est assez limitée pour permettre au capitaliste d'exiger cette rémunération.

Comment cette rémunération se produira-t-elle? Tout simplement par le fait que le prix de vente de la machine sera supérieur au salaire du travail nécessaire à la création de la machine Si, par exemple, il a fallu 365 journées de travail à 1 franc pour fabriquer la machine, le prix de vente sera supérieur à 365 francs. Comme il n'y a pas de raison pour que les forces naturelles soient moins payées lors d'une aliénation globale que lors

(1) Voir Knies, *der Kredit*, IIe partie, p. 34 et s., puis 77 et s. Voir aussi la section VIII.

d'une aliénation progressive, nous pouvons admettre, conformément à nos suppositions précédentes, que la rémunération des forces naturelles est égale au dixième du salaire du travail. Le prix du capital représenté par la machine sera donc de 365 + 36,5 = 401,5 francs.

Mais que résulte-t-il de toutes ces suppositions relativement à l'intérêt du capital ? Il est facile de le voir. Le propriétaire de la machine, en l'employant lui-même ou en la louant, touche, pour les services qu'elle rend au cours d'une année, 1 fr. 10 par jour. Cela lui procure une recette totale de 365 × 1,10 = 401,5 francs. Après une année d'usage, la machine est complètement usée. Mais sa valeur en tant que capital est de 401,5 francs; il ne reste donc *rien* comme excédent, comme intérêt net du capital. Ainsi, quoique le capitaliste se soit fait payer les forces naturelles, il n'y a pas d'intérêt du capital. Cela prouve clairement que l'intérêt du capital doit avoir son origine ailleurs que dans la rémunération des forces naturelles.

Je m'attends ici à une contre-objection. Il n'est pas possible, dira-t-on, que la valeur du capital reste assez élevée pour permettre à celui qui le crée de toucher en le vendant une prime pour les forces naturelles. Cela rendrait la création du capital par trop tentante et provoquerait une concurrence dont le résultat final serait d'abaisser la valeur du capital à celle du travail employé à sa production. Supposons, par exemple, qu'une machine ayant coûté 365 journées de travail à un franc, soit vendue 401,5 fr. à cause de la rémunération des forces naturelles qu'elle permet d'utiliser. Le travail employé à la fabrication de telles machines serait le plus rémunérateur de tous. On s'adonnerait donc beaucoup à cette branche de la production et la fabrication de ces machines se développerait jusqu'au moment où la concurrence ramènerait le prix de la machine à 365 fr. et, par suite, le travail employé à sa

production à sa valeur normale. J'admets sans plus la possibilité du fait. Mais je pose à mon tour une question. Supposons que les machines soient devenues si nombreuses et la concurrence si forte que les possesseurs de machines doivent se contenter, en les vendant, de la simple indemnisation de leur travail et ne *rien* obtenir pour les forces naturelles que ces machines permettent d'utiliser. Comment pourront-ils alors, en louant ces machines ou en les utilisant eux-mêmes, exiger quelque chose pour les forces naturelles? De deux choses l'une. *Ou bien* les machines sont assez rares pour permettre de faire payer les forces naturelles. Mais alors, leur rareté est la même qu'il s'agisse de les vendre ou de les louer, et la valeur du capital croît jusqu'à absorber l'intérêt brut, si rien d'autre ne l'en empêche. *Ou bien* les machines sont assez nombreuses pour que la concurrence rende impossible de faire payer les forces naturelles. Mais alors, cela sera aussi impossible qu'il s'agisse de louer les machines ou de les vendre, et l'intérêt brut diminuera jusqu'à être absorbé par l'amortissement, si quelque chose n'ayant rien de commun avec la rémunération des forces naturelles ne vient s'y opposer.

C'est vraiment un hasard singulier que les théories motivées de la productivité, après s'être développées pendant près de 70 ans, finissent presque par revenir à leur point de départ. La théorie exposée par Strasburger en 1871 est, au fond, presque identique à la thèse soutenue en 1804 par Lauderdale.

La force de suppléance au travail du capital qui, par sa rareté et le degré de celle-ci, procure une indemnité au capitaliste, ne diffère que par le nom des forces naturelles fournies par la possession du capital et qui doivent être également indemnisées en raison de la rareté du capital. Dans les deux cas, on confond également l'intérêt brut et la valeur du capital, d'une part, l'intérêt brut

et l'intérêt net, d'autre part. Dans les deux cas, on se méprend de la même façon sur les vraies conséquences des prémisses admises, et on néglige également les vraies causes du phénomène à expliquer.

Le retour au point de départ montre la stérilité complète des développements précédents. Cette stérilité n'est pas le fait du hasard. Ce n'est nullement par un hasard malheureux que personne n'a trouvé le mot capable d'expliquer la génération mystérieuse de l'intérêt du capital par la productivité du capital. Ce mot ne pouvait être trouvé parce que le point de départ choisi n'était pas conforme à la vérité. C'était une tentative condamnée d'avance que de vouloir expliquer complètement l'intérêt par une force productive du capital. Cela serait possible s'il existait une force analogue à celle qui fait croître le blé dans les champs et donnant directement naissance à la « plus-value ». Mais il n'y a pas de force de ce genre. La seule chose pouvant résulter de la force productive, c'est la production de beaucoup de produits et, en même temps, de *beaucoup* de valeur, mais pas de *plus* de valeur. L'intérêt du capital est un excédent, un reste, obtenu en retranchant du *produit du capital la valeur de la partie consommée de celui-ci*. La force productive du capital peut avoir pour effet d'augmenter le premier terme de la soustraction ; mais tant qu'elle est seule en cause, elle ne peut le faire sans rendre le terme soustractif précisément aussi grand. Car elle est incontestablement la base et la mesure de la valeur du capital dans lequel elle réside. Un capital avec lequel on ne peut rien produire a une valeur nulle ; le capital avec lequel on produit peu a une faible valeur, et celui avec lequel on produit beaucoup a beaucoup de valeur. Il a d'autant plus de valeur qu'on peut produire davantage par son aide et que la valeur des produits obtenus est plus grande. Si forte donc que soit la force productive

du capital, si haut qu'elle élève le premier terme de la soustraction, elle élève exactement à la même hauteur le terme soustractif. Il ne reste donc pas de différence, pas d'excédent.

Qu'on me permette de finir par une comparaison. Quand on fait un barrage dans un cours d'eau, le niveau de l'eau devient plus bas en aval qu'en amont. Si l'on demande à quelle cause est due cette différence de niveaux, invoquera-t-on l'abondance des eaux du fleuve? Certainement pas! Car, si l'abondance des eaux est bien la cause pour laquelle le niveau est plus haut d'un côté du barrage, elle tend, autant qu'il dépend d'elle, à faire monter l'eau au même niveau de l'autre côté. Elle est la cause du *haut*, mais la cause du *plus haut* c'est le barrage et pas elle.

Eh bien, la productivité du capital joue, relativement à la plus-value, le rôle que l'abondance des eaux joue relativement à la différence de niveaux. Elle peut être la cause pleinement suffisante de la valeur des produits du capital, mais elle n'est pas la cause pleinement suffisante de l'excès de la valeur des produits du capital sur celle du capital lui-même. Car elle amène et maintient ces deux valeurs au même niveau. La véritable cause de la *plus-value* est ici encore un *barrage*, que les théories de la productivité ne nomment pas et qui, pour d'autres théories, consiste en différentes choses. C'est tantôt le sacrifice d'une utilisation, tantôt une abstinence, tantôt le sacrifice du travail nécessaire à la formation du capital, tantôt la simple pression exercée par le capitaliste sur les ouvriers. Mais jusqu'ici la nature et la façon d'agir de ce barrage n'ont pas été déterminées d'une manière satisfaisante (1).

(1) Beaucoup de mes lecteurs s'étonneront de ce que, tout en étant un adversaire déterminé de la théorie de la productivité, je ne me sers pas du tout du secours puissant que pourrait abondamment me fournir la critique socialiste de ces théories. Ils s'étonneront, en d'autres termes de ne pas me voir réfuter la théorie de la productivité en disant que le capital est lui-même le produit du travail et que, par suite, sa

productivité éventuelle n'a rien d'originaire. Je n'emploie pas cet argument pour la simple raison que je le considère comme ayant seulement une importance secondaire pour l'explication théorique de l'intérêt du capital. Pour moi, les choses se présentent ainsi : Il est hors de doute que le capital une fois formé a une certaine action productive, que, par exemple, une machine à vapeur est la cause d'une certaine production. La première question théorique que fait naître la considération de cette action consiste à se demander si cette faculté productive du capital supposé formé est la cause véritable de l'intérêt du capital. Ce n'est que dans le cas où la réponse à cette question serait affirmative qu'il y aurait lieu de se demander si la force productive du capital est propre au capital ou si elle ne provient que du travail ayant donné naissance à ce capital. En d'autres termes, si le *travail* (manuel) ne doit pas être considéré comme étant, par l'intermédiaire du capital, la véritable source de l'intérêt de ce dernier .. Comme j'ai répondu négativement à la première question, je n'ai aucune raison d'aborder la question de l'originalité de la force productive du capital. D'ailleurs, j'aurai plus tard (Chapitre XI) l'occasion de prendre position relativement à cette dernière question.

Depuis l'apparition de la première édition de cet ouvrage (1884), il s'est fait diverses tentatives d'arrangement, dans un sens ou dans l'autre, de la théorie de la productivité. Dans un complément relatif aux travaux contemporains ayant trait à l'intérêt du capital, je discuterai les plus importantes de ces tentatives.

CHAPITRE VIII

LES THÉORIES DE L'UTILISATION

Les théories de l'utilisation ont d'abord constitué une branche spéciale des théories de la productivité, mais elles ont bientôt formé une classe indépendante.

Elles partent précisément de l'idée fatale aux théories de la productivité proprement dite, à savoir l'existence d'un rapport rigoureux de causalité entre la valeur des produits et celle des moyens de production nécessaires à leur formation. Si la valeur de chaque produit est, en principe, identique à celle des moyens de production employés à le fabriquer, l'explication de la *plus-value* par la productivité du capital tombe en défaut. Car plus cette productivité élève la valeur des produits, plus elle doit aussi élever la valeur propre du capital — identique en principe avec la première. La valeur du capital suit celle du produit avec la fidélité d'une ombre et sans laisser entre elles aucun intervalle.

Or l'intervalle existe. Pourquoi?

Une nouvelle explication du fait ressort presque d'elle-même du raisonnement précédent.

S'il est vrai, d'une part, que la valeur de tout produit est identique à celle des moyens de production utilisés, et si l'on admet, d'autre part, que la valeur du produit du capital est cependant régulièrement supérieure à celle du capital employé pour l'obtenir, alors il vient presque naturellement à l'esprit que le capital ne constitue pro-

blablement pas le sacrifice total nécessaire à l'obtention du produit du capital et qu'il existe, à côté du capital, un facteur indispensable à la production et correspondant à une partie de la valeur du produit — à l'énigmatique *plus-value*.

On a cherché et trouvé ce facteur. On en a même trouvé plus d'un. En même temps que trois opinions différentes se sont formées au sujet de la nature de ce facteur, trois théories différentes se sont développées : la *théorie de l'utilisation*, celle *de l'abstinence* et celle *du travail*. La théorie de l'utilisation est celle qui se rapproche le plus des théories de la productivité. Au début même, elle fut considérée comme un simple développement de celles-ci.

Elle repose sur l'idée fondamentale suivante :

L'*usage* ou l'*utilisation* de la substance du capital est une chose indépendante de cette substance et possédant une valeur propre. Pour obtenir un rendement du capital, il ne suffit pas de faire le sacrifice de la substance du capital, mais il faut encore sacrifier, pendant la durée de la production, l'*utilisation* du capital employé. Or, la valeur du produit est égale, nous l'admettons, à la somme des valeurs des moyens de production employés à sa formation. En conséquence, la valeur du produit du capital étant égale à la somme des valeurs de la substance du capital et de l'utilisation du capital, elle est naturellement plus grande que celle de la substance du capital. Ainsi s'explique l'apparition de la plus-value, laquelle est tout simplement la valeur de l'utilisation sacrifiée du capital.

Cette théorie admet évidemment que le capital est productif, mais seulement dans un sens assez restreint et très naturel. Elle suppose simplement que l'adjonction du capital à une quantité donnée de travail permet d'obtenir un produit quantitativement supérieur à celui qu'on obtiendrait avec le travail seul. Elle n'oblige

point à admettre que le processus total de la production capitaliste, processus qui comprend la formation et la mise en usage du capital, est plus avantageux (1). Par exemple, si 100 journées de travail permettent de préparer un filet et si, à l'aide de ce filet et pendant les 100 jours de sa durée, on prend 500 poissons alors que, sans lui, on n'en aurait pris que 3 chaque jour, il est évident que le processus total est désavantageux. Malgré le secours du capital, on n'a pris, en 200 jours de travail, que 500 poissons au lieu de 600 qu'on aurait pris sans lui. Cependant, au sens de la théorie de l'utilisation — et comme c'est en fait le cas — le filet, une fois terminé, rapporte un intérêt du capital. Car, une fois fabriqué, il permet de prendre plus de poissons qu'on n'en aurait pris sans lui. Cela suffit pour qu'on lui attribue un rendement supplémentaire de 200 poissons. Mais ce rendement est attribué à la fois au capital et à son utilisation. Une partie du rendement, par exemple 190 poissons ou leur valeur, sera attribuée à la substance du filet, le reste à l'utilisation de ce filet. Il y a ainsi plus-value et intérêt du capital.

Un très faible degré de productivité physique suffit donc, au sens de la théorie de l'utilisation, pour donner naissance à la plus-value. Mais il est évident que la théorie de l'utilisation ne suppose en aucune façon l'existence d'une *productivité en valeur*; rigoureusement parlant, elle va même jusqu'à l'exclure en principe.

Dans les écrits des théoriciens de l'utilisation, on ne voit pas aussi clairement que je me suis efforcé de l'exposer ici, la relation qui existe entre leurs théories de l'utilisation et la productivité du capital. Bien au contraire. Les appels à la productivité du capital vont parallèlement avec le développement de la théorie de l'utilisation proprement dite, et ils sont souvent faits de telle manière

(1) Voir *supra*, p. 139, note 1.

qu'on se demande si l'auteur, pour expliquer la plus-value, s'appuie davantage sur la productivité du capital ou sur les arguments propres à la théorie de l'utilisation. C'est seulement peu à peu que les théories de l'utilisation se sont dégagées de la théorie de la productivité et se sont développées d'une manière bien indépendante (1).

Dans ce qui suit, je commencerai par exposer le développement historique des théories de l'utilisation. Je diviserai ma critique. J'intercalerai dans l'exposé historique les remarques critiques ayant seulement trait aux défauts propres à l'une ou à l'autre théorie. Par contre, je réserverai pour la fin de mon exposé une critique de toutes les théories de l'utilisation.

EXPOSÉ HISTORIQUE

Le développement de la théorie de l'utilisation se rattache surtout à trois noms : J.-B. Say, qui lui donna la première impulsion, Hermann, qui, par une étude approfondie de la nature et de l'essence de l'utilisation, lui donna une base solide, et Menger, qui l'amena au plus grand degré de perfection dont, à mon sens, elle est susceptible. Toutes les autres modifications de la théorie se rattachent à la variante propre à l'un ou à l'autre de ces trois auteurs.

(1) La terminologie indécise de beaucoup des théoriciens de la productivité a été cause, pour une grande part, de ce qu'on a assez peu cru jusqu'ici à l'existence propre des *théories de l'utilisation*. On confond habituellement leurs représentants avec ceux des théories de la productivité proprement dite, et on croit qu'il suffit de réfuter ceux-ci pour réfuter ceux-là. D'après ce qu'on vient de voir dans le texte, cette opinion est absolument erronée. Les théories de l'un et de l'autre groupes ont des bases essentiellement différentes.

Elles sont d'ailleurs d'une valeur inférieure, quoique certaines d'entre elles soient très méritoires. La liste des auteurs qui se sont occupés de la question permet de faire, en passant, une nouvelle remarque. D'abord, à part Say, ce sont exclusivement des savants allemands qui ont constitué la théorie de l'utilisation. Il apparaît ensuite que la théorie de l'utilisation a été l'objet de prédilection des penseurs allemands les plus profonds et les plus sagaces. Nous rencontrerons, en effet, dans cette théorie un nombre très considérable des noms les plus célèbres de la science allemande.

J'ai déjà exposé tout au long la doctrine de Say, le fondateur de la théorie (1). Cet auteur confond encore entièrement les théories de la productivité et de l'utilisation, à tel point qu'aucune ne semble subordonnée à l'autre, et que l'historien doit considérer Say comme un représentant des *deux* théories. Je vais récapituler très brièvement la suite des idées de Say qui s'appliquent à la théorie de l'utilisation.

Le « fonds productif » capital fournit des services productifs. Ceux-ci sont économiquement indépendants ; ils peuvent être estimés et aliénés indépendamment du capital. Ces services productifs sont indispensables à la production et ne peuvent être obtenus de leurs propriétaires sans indemnisation. Le prix de tous les produits du capital doit donc — par le jeu de l'offre et de la demande — devenir tel qu'il comprenne, en plus de l'indemnité due aux autres facteurs de la production, une indemnité pour les services productifs du capital. La *plus-value* des produits du capital et l'intérêt du capital proviennent donc de la nécessité de rémunérer d'une façon particulière le sacrifice tout spécial des *services du capital.*

Le défaut le plus marquant de cette doctrine, — si

(1) Voir p. 147 et s.

l'on fait abstraction de ce qu'elle contient à chaque instant des propositions contradictoires tirées de la théorie naïve de la productivité, — c'est le vague dans lequel Say laisse la notion des services productifs. Pour faire de l'existence et de la rémunération spéciale des services productifs du capital le pivot de la théorie de l'intérêt, il faut au moins s'expliquer clairement sur ce qu'on doit entendre par cette expression. Comme je l'ai déjà montré, non seulement Say n'a pas fourni cette explication, mais les quelques points de repère qu'il a donnés indiquent une fausse direction.

De l'analogie réitérée que Say introduit entre les services du capital, d'une part, le travail humain et l'activité des fonds naturels, d'autre part, on peut conclure que Say entend par services productifs *la participation des forces naturelles* qui résident dans le capital, par exemple, la force physique des animaux de trait et des machines, l'énergie calorifique du charbon, etc. Mais s'il en est ainsi, tout le raisonnement fait fausse route. Car ces participations sont tout simplement ce que j'ai appelé ailleurs les *prestations en utilité* (Nutzleistungen) des biens (1). Elles sont ce qu'on doit appeler l'utilisation, et même l'utilisation *brute* du capital, si l'on emploie la terminologie générale, peu caractéristique et malheureusement peu claire de la science allemande. Elles sont encore ce qui est rémunéré par le *montant brut* intégral du fermage ou de la location du capital. Elles sont, en un mot, le *substratum* de l'intérêt brut et non de l'intérêt net du capital, dont il s'agit ici. Si Say a réellement pensé que ces participations constituent les services productifs, sa théorie manque son but. Car, de la nécessité de rémunérer les services productifs résulte naturellement l'existence de l'intérêt brut, mais nullement celle de l'intérêt net, qu'il s'agit d'expliquer. Si, au contraire,

(1) Voir mes *Rechte und Verhältnisse*, p. 57 et s. Pour plus de détails, voir plus loin.

Say a compris autrement l'expression services productifs, il nous a laissé absolument dans l'indécision au sujet de ce qu'il entendait par là. Cela rend tout au moins imparfaite la théorie basée sur l'existence des services productifs. Dans tous les cas, la théorie de Say est donc défectueuse. Cependant, elle a indiqué une nouvelle voie par laquelle on peut, par des développements convenables, approfondir le problème de l'intérêt beaucoup plus que par les théories infécondes de la productivité proprement dite.

A vrai dire, les deux successeurs immédiats de Say ne procédèrent pas à ces développements. L'un d'eux, Storch, est même resté fort au-dessous du niveau, pourtant peu élevé, auquel Say était parvenu.

Storch s'appuie expressément sur Say et le cite souvent (1). Pourtant, il n'a pas repris les raisons sur lesquelles Say appuie ses conclusions et ne les a pas remplacées par des arguments personnels. Un symptôme caractéristique de la stérilité de ses efforts, c'est qu'il n'explique pas l'intérêt du prêt par l'intérêt originaire du capital, mais, au contraire, ce dernier par le premier.

Il part du fait que le capital est une *source* secondaire de *production*, à côté des deux sources primordiales constituées par la nature et le travail (p. 212). Les sources de production peuvent devenir des sources de revenus. Comme elles appartiennent souvent à des propriétaires différents, elles doivent être mises par contrat à la disposition de celui qui veut les réunir pour les utiliser à la production. Les propriétaires reçoivent alors une indemnité qui constitue leur revenu : « Le prix d'un fonds de terre prêté s'appelle fermage, celui d'un travail prêté se nomme salaire ; celui d'un capital prêté se nomme, tantôt intérêt, tantôt loyer » (2).

(1) *Cours d'économie politique*, Tome I, Paris 1823.
(2) Ces derniers mots sont pris dans Say.

Après avoir ainsi donné à entendre que la location des forces productives est le moyen régulier de se procurer un revenu, Storch ajoute qu'on peut encore acquérir un revenu en utilisant soi-même ses propres forces productives. « L'homme qui cultive à ses frais son propre jardin réunit entre ses mains le fonds de terre, le travail et le capital. *Cependant*, (ce mot caractérise la conception de Storch !) il tire du premier une rente du sol, du second son entretien, du troisième une rente du capital. » Car la vente de ses produits doit lui rapporter une somme au moins égale à l'indemnité qu'il pourrait recevoir en louant son fonds de terre, son travail et son capital. S'il en était autrement, il cesserait de cultiver son jardin et louerait ses forces productives (1).

Mais pourquoi est-il possible de recevoir une indemnité pour la location des forces productives et, en particulier, pour celle du capital ? Storch ne se donne pas beaucoup de mal pour répondre à cette question. Comme tous les hommes, dit-il page 266, sont obligés de consommer avant d'obtenir un produit, le *pauvre* se trouve sous la dépendance du *riche*. Le premier ne peut ni vivre ni travailler s'il ne reçoit du second des moyens de subsistance déjà existants, et qu'il s'engage à rendre après achèvement de son produit. *Ce prêt ne peut être gratuit*, car l'avantage serait alors tout entier du côté du pauvre et le riche n'aurait aucun intérêt à consentir au contrat. *Pour que le riche y consente, il faut lui permettre de tirer une rente ou un profit de son capital*, profit propor-

(2) A propos de la hauteur de la rente du capital, Storch renverse de nouveau la relation existant entre l'intérêt originaire et l'intérêt du prêt. Page 285, Storch donne l'intérêt du capital comme déterminé par le rapport entre l'offre des capitalistes possédant des capitaux à prêter et la demande des entrepreneurs désirant en emprunter. Page 286, il déclare que la hauteur du revenu de celui qui emploie lui-même ses forces productives est déterminée par la somme qu'il retirerait de la location de ses forces productives sous l'action de l'offre et de la demande.

tionné à la grandeur de avances consenties. » Au point de vue de la précision scientifique, cette explication laisse absolument à désirer.

On peut au moins dire du second successeur de Say qu'il n'a pas rendu plus mauvaise la théorie de son maître. Il s'agit de Nebenius.

Dans son excellent ouvrage sur le crédit public, Nebenius émet quelques considérations sur notre sujet (1) et élabore une explication un peu éclectique de l'intérêt du capital. Dans le fond, Nebenius suit la théorie de l'utilisation de Say. Il accepte la notion des services productifs du capital et base l'intérêt du capital sur le fait que ses services possèdent une valeur d'échange (2). Pour le démontrer, il invoque « les privations et les efforts douloureux » qu'exige la formation du capital (3). Sa théorie ne manque pas de points communs avec celle de la productivité. Il remarque, par exemple, qu'on pourrait considérer le prix de location d'un capital mis en valeur avantageusement comme le *fruit de ce capital* (p. 21). Ailleurs, il dit que la *productivité des capitaux* est le facteur principal de l'estimation d'où résulte la fixation du montant du loyer (p. 22).

Nebenius ne développe pas plus rigoureusement sa théorie de l'intérêt ; il n'essaie pas davantage d'analyser l'essence des services productifs du capital, car il consi-

(1) Je cite d'après la deuxième édition, 1829.

(2) Voir p. e., pp. 19 et 20.

(3) Il y a deux choses qui servent de base à la valeur d'échange des services fournis par les capitaux. C'est d'abord la nécessité et l'utilité des capitaux pour la production de quoi que ce soit. C'est ensuite la difficulté de l'abstinence grâce à laquelle les capitaux s'amassent. L'indemnité des services est constituée par une portion de la valeur des produits à la formation desquels les services ont contribué. (p. 19). « Les services des *capitaux* et de l'industrie ont *nécessairement* une valeur d'échange. Les premiers, parce que les capitaux ne peuvent être acquis que par une abstinence ou des efforts plus ou moins pénibles auxquels on ne se soumet que dans l'espoir d'en tirer un profit convenable... » (p, 22).

dère évidemment cette question comme ayant été réglée par Say.

Je veux citer ici un troisième écrivain qui, tout en étant passablement postérieur, et tout en ayant écrit après Hermann, est cependant resté à peu près exactement au point de vue de Say. C'est Marlo, l'auteur du *System der Weltökonomie* (1).

La façon vraiment mesquine dont Marlo a traité le problème de l'intérêt, forme un contraste frappant avec l'étendue considérable de son ouvrage et l'importance prédominante que le problème de l'intérêt aurait dû précisément y avoir, étant donnée la tendance de l'œuvre. On chercherait en vain, dans les gros volumes de l'ouvrage, une étude suivie et approfondie de l'origine de l'intérêt du capital ou une véritable théorie de l'intérêt. Si Marlo ne révélait sa façon de penser, dans une certaine mesure, par la polémique qu'il dirige contre ses adversaires et surtout contre la théorie d'après laquelle le travail serait la seule source de la valeur (2), ses affirmations seraient à peine suffisantes pour donner une idée même superficielle de son opinion et, à plus forte raison, pour mettre un lecteur non préparé au courant de la question.

L'opinion de Marlo est un mélange des théories de l'utilisation et de la productivité de Say. Marlo reconnaît deux sources de biens, les forces naturelles et la force de travail et insiste sur la nécessité de leur action en commun (3). Il considère le capital comme de la *force naturelle organisée* (4).

De même qu'il existe deux sources de biens, il y a aussi deux espèces de revenus : l'intérêt et le salaire. « L'intérêt est l'indemnité payée pour l'utilisation pro-

(1) Cassel, 1850-1857.
(2) Tome I, 2e partie, p. 246 et s. et *passim*.
(3) Tome II, p, 214 et *passim*,
(4) Tome II, p, 255.

ductive ou consomptive des sources de richesses ». « Si nous employons des richesses comme moyens de travail, elles contribuent à la production et nous fournissent ainsi un *service*. Si nous les employons à la consommation, nous consommons, en même temps qu'elles, les services qu'elles auraient pu rendre en étant employées à la production. Si nous consommons des richesses appartenant à autrui, nous devons payer à leurs possesseurs une indemnité pour les services productifs que ces richesses ont fournis. Cette indemnité c'est l'*intérêt* ou, comme on dit encore, la *rente du capital*. Si nous consommons nos propres biens, nous en retirons nous-mêmes les intérêts qu'ils rapportent (1). » C'est là certainement un triste extrait de la vieille doctrine de Say !

Cette mauvaise réédition de choses dites depuis longtemps paraît encore plus étonnante quand on pense que la théorie de l'utilisation avait fait, dans l'intervalle, un grand pas en avant. Le progrès s'était trouvé réalisé dans les *Staatswirthschaftliche Untersuchungen* de Hermann, parues en 1832.

Cet ouvrage forme la deuxième étape du développement de la théorie de l'utilisation. Hermann a su bâtir une théorie magnifique en se basant sur les indications insuffisantes et contradictoires de Say, indications qu'il reprend en en faisant l'éloge (2). Cette théorie est aussi soigneusement établie dans ses fondements que poursuivie dans tous ses détails. Chose qu'on ne doit pas peu estimer, Hermann s'est imprégné de sa théorie. Elle domine son remarquable ouvrage d'un bout à l'autre. Il ne s'y trouve pas un chapitre dont une portion importante ne soit destinée à exposer ou à utiliser la théorie. Nulle part l'auteur ne se permet d'être infidèle aux

(1) Tome II, pp. 633, 660.
(2) Voir 1re édit., p. 270 en note.

opinions que la doctrine de l'utilisation lui fait un devoir de respecter.

Dans ce qui suit, je veux faire connaître par des extraits les idées principales de la théorie de Hermann, théorie qui mérite une étude approfondie. Je me rapporterai surtout pour cela à la seconde édition des *Staatswirthschaftliche Untersuchungen* parue près de 40 ans après la première. Cette réédition contient, en effet, la théorie de Hermann non modifiée quant au fond, mais exposée sous une forme plus nette et plus détaillée (1).

Hermann base sa théorie sur la notion qu'il a de l'utilisation propre des biens. Tout à l'encontre de Say, qui tâche d'éluder la question de la nature des services productifs à l'aide d'une couple d'analogies et de métaphores, Hermann consacre tout le soin possible à expliquer sa notion fondamentale.

Il commence cette explication dans la théorie des richesses, où il parle des différents genres d'utilité des biens. « L'utilité peut être transitoire ou durable. C'est en partie le genre des biens et en partie le genre d'usage auquel on les emploie qui en décide. L'utilité des mets fraîchement préparés et de beaucoup de boissons est transitoire ou même momentanée. Un service peut n'avoir qu'une valeur d'usage momentanée alors que son action est durable, comme c'est le cas pour les leçons du professeur ou les conseils du médecin. Les fonds de terre, les ustensiles, les livres, l'argent, ont une valeur d'usage durable. *Ils subsistent pendant qu'on les met en usage et cet usage s'appelle leur utilisation. Cette utilisation peut être considérée comme un bien distinct ayant une valeur d'échange propre nommée intérêt.* »

(1) La seconde édition parut en 1870. Une réimpression sans modifications eut lieu en 1874. C'est d'après cette dernière que je cite.

Mais les biens transitoires et consomptibles, tout comme les biens durables, peuvent donner lieu à une utilisation durable. Comme cette proposition a une importance capitale pour la théorie de Hermann, je reproduis textuellement ses considérations.

« La technique est.... capable, par la transformation et la combinaison des utilités des biens, de conserver intacte la somme de leurs valeurs d'échange, de sorte que les biens subsistent en valeur quoiqu'ils varient en forme. Du minerai de fer, du charbon et du travail acquièrent sous forme de fonte, une utilité combinée à laquelle contribuent les trois éléments chimiques et mécanique. Si donc la fonte possède la valeur d'échange des trois biens échangeables employés, la somme initiale des biens est liée qualitativement à la nouvelle utilité et quantitativement à la valeur d'échange de celle-ci .

« En transformant les biens matériels et transitoires, la technique leur donne une stabilité et une persistance économiques. Cette persistance de l'utilité et de la valeur d'échange des biens transitoires, grâce à leur transformation par la technique, est de la plus haute importance pour l'économie... La quantité des biens utilisables d'une façon durable est, de ce fait, très augmentée. *Des biens matériellement transitoires et temporairement utilisables deviennent permanents, au point de vue de l'usage, grâce à des changements continuels de forme qui laissent subsister leur valeur d'échange. L'usage des biens dont la forme change, mais dont la valeur d'échange subsiste, peut donc être considéré, tout comme celui des biens permanents, comme un bien en soi, comme une utilisation susceptible d'acquérir une valeur d'échange* » (1). Je reviendrai plus tard sur ce remarquable passage.

Hermann tire parti de cette analyse en introduisant

(1) P. 109 et s.

immédiatement sa notion du capital, qu'il base absolument sur celle de l'utilisation. « Les biens permanents ou durables et les biens transformables, qui conservent leur valeur en changeant de forme, ont un caractère commun : celui d'être la base permanente d'une utilisation possédant une valeur d'échange. De tels biens se nomment *capitaux.* » (1)

Cet ensemble de définitions préliminaires est relié à la théorie de l'intérêt de Hermann par la proposition suivante : D'après lui, les utilisations du capital possèdent régulièrement et réellement, dans la vie économique, la valeur d'échange dont elles sont susceptibles en tant que grandeurs indépendantes. Hermann n'expose pas cette proposition avec le soin que réclame son importance. Quoiqu'elle serve de base à tout ce qui suit, Hermann ne l'énonce pas d'une façon spéciale et ne l'établit pas d'une façon détaillée. Il lui donne bien une base, mais celle-ci est plutôt entre les lignes que dans le texte. Elle revient à dire que les utilisations possèdent une valeur d'échange parce qu'elles sont des *biens économiques*. C'est là une explication évidemment très concise, mais insuffisante quand on ne la commente pas (2).

(1) p. 111. — Hermann ne reste cependant pas toujours fidèle à la notion du capital développée ici. Alors qu'il nomme ici capitaux les biens mêmes qui servent de base à une utilisation durable, il est enclin, plus loin, à présenter le capital comme une chose différente de ces biens et flottant en quelque sorte au-dessus d'eux. Il en est ainsi, par exemple, quand il dit, p. 605 : « *Avant tout, on doit séparer l'objet servant de représentation au capital de ce capital lui-même.* Le capital est la base d'une utilisation durable et possédant une valeur d'échange déterminée. Il subsiste sans s'amoindrir tant que l'utilisation conserve cette valeur. Il n'importe pas que les biens formant le capital soient simplement utilisables comme capital ou le soient encore d'une autre manière. D'une façon générale, la forme sous laquelle le capital se présente est indifférente. » Si l'on se demande ici ce qu'est le capital, s'il n'est pas la substance des biens qui le « représentent », il est difficile d'imaginer une réponse nette et ne reposant pas sur de simples jeux de mots.

(2) Hermann considère vraisemblablement la valeur d'échange des

L'explication de l'intérêt du capital se fait ensuite de la façon que voici :

Les utilisations du capital, ayant une valeur d'échange, forment presque toujours une partie inévitable des frais de production. Ces frais de production se décomposent en trois parties : 1° Les dépenses de l'entrepreneur en valeurs déjà existantes, c'est-à-dire les débours en matières premières et auxiliaires, son travail personnel et le travail d'autrui, l'utilisation des ateliers et des instruments de production, etc.; 2° La dépense d'intelligence et d'attention de l'entrepreneur nécessaire à la mise en marche et à la direction de l'entreprise; 3° Les utilisations des capitaux fixes et circulants nécessaires à la production, depuis le moment où on les met en usage jusqu'à celui de la vente du produit (1).

Comme le prix du produit doit, économiquement, couvrir l'ensemble des frais de production, il doit être assez élevé « pour indemniser, en même temps que les débours, les sacrifices faits par l'entrepreneur en utilisations du capital, en intelligence et en attention ». En d'autres termes et comme on l'exprime ordinairement, le prix du produit doit, déduction faite d'une indemnité pour les débours de l'entrepreneur, donner lieu à un *profit* (profit du capital et profit de l'entrepreneur). Ce profit, comme Hermann le dit pour expliquer encore plus exactement sa pensée, « n'est pas le moins du monde un avantage résultant accidentellement de la fixation du prix ». Le profit est bien plutôt, et au même titre que les débours, une indemnité correspondant à

utilisations comme étant une chose trop évidente pour qu'il soit nécessaire de la démontrer formellement. Ce n'est d'ailleurs qu'indirectement, mais d'une façon suffisamment nette, qu'il donne l'explication excessivement concise exposée dans le texte Il dit, par exemple, p. 507 : « Le producteur de grains ne peut, en les vendant, recevoir *aucune* indemnisation pour l'utilisation du sol tant que ce dernier est à *la libre disposition* de chacun en toute quantité. »

(1) Voir p. 312 et s., 412 et s.

l'incorporation réelle dans le produit de biens possédant une valeur d'échange. L'entrepreneur ne fait les débours que dans le but de pouvoir ajouter et associer au produit d'autres éléments ayant une valeur d'échange. Pendant la production, il ajoute lui-même au produit les utilisations des capitaux employés et son effort de direction. Les débours effectués lui servent à obtenir la plus haute indemnité possible pour ce qu'il ajoute au produit ; cette *indemnité* est le profit (p. 314).

Pour terminer cette explication du profit du capital, il manque encore une chose. Il faudrait montrer comment la production nécessite, en plus d'une dépense de capital, le sacrifice d'utilisations du capital. Hermann l'établit en un autre endroit, dans lequel il explique en même temps, d'une manière détaillée, que tous les produits se ramènent, en dernière analyse, à une dépense de travail et à des utilisations du capital. Comme Hermann donne, à cette occasion, des éclaircissements sur le caractère de « l'utilisation des biens » au sens où il la conçoit, je citerai textuellement ce passage.

Hermann analyse les sacrifices exigés par la préparation de poissons salés. Il trouve qu'elle nécessite le travail de capture; l'utilisation et l'usure de bataux et d'instruments ; le travail d'extraction du sel et de nouveau l'usage de toutes sortes d'instruments : tonneaux, etc. Il ramène ensuite le bateau à du bois, à du fer, à des cordages, à du travail et à l'utilisation d'instruments de travail. Puis il ramène le bois à l'utilisation de la forêt et à du travail ; le fer à l'utilisation des gisements miniers, etc. « L'ensemble des sacrifices nécessaires à la préparation de poissons salés n'est cependant pas complètement constitué par cette série de travaux et d'utilisations. Il faut encore tenir compte de la durée pendant laquelle chaque élément de valeur d'échange est incorporé au produit. Car, à partir du moment où un travail ou une utilisation est employé en vue d'un produit, il

devient impossible de l'employer pour autre chose. Au lieu de les utiliser eux-mêmes, on ne fait plus qu'user d'eux pour préparer et livrer le produit aux consommateurs. Pour se rendre exactement compte de cette prestation, il faut penser que le travail et les utilisations, aussitôt qu'ils sont employés pour le produit, entrent comme éléments quantitatifs dans le capital circulant avec la valeur d'échange qu'ils possédaient au moment de leur emploi, valeur d'échange déterminée par leur prix. *C'est précisément le montant de cette valeur qu'on renonce à utiliser autrement jusqu'au moment où le produit est acheté.* Le capital circulant s'augmente de nouveaux travaux et de nouvelles utilisations par l'extraction, la préparation, la conservation et le frêt. Il est lui-même un bien dont l'utilisation est transmise au consommateur. *Et on ne fait pas seulement payer à ce dernier le simple renoncement à l'usage propre du produit, mais une utilisation réelle, nouvelle et particulière, qu'on lui abandonne avec le bien lui-même. Cette utilisation est faite de la réunion, de la conservation et de la préparation de tous les éléments techniques de la production*, à partir de l'extraction de ses premiers éléments naturels, jusqu'à la livraison du produit au consommateur, à l'endroit, au moment et dans la mesure qu'il désire, en passant par toutes les transformations techniques et tous les événements commerciaux intermédiaires. *Cette réunion des éléments techniques du produit est le service, l'utilisation objective du capital circulant.* » (1)

Si l'on compare la forme donnée par Hermann à la théorie de l'utilisation et la doctrine de Say, on voit qu'elles sont identiques dans leurs grandes lignes. Toutes deux reconnaissent l'existence de prestations propres du capital. Toutes deux voient dans l'emploi de ces prestations à la production un sacrifice indépendant de la dépense de la substance du capital. Toutes deux

(1) P. 286 et s.

enfin expliquent l'intérêt comme étant l'indemnité nécessitée par ce sacrifice particulier. Cependant, la théorie de Hermann constitue un progrès important sur celle de Say. Car ce dernier n'avait donné, en somme, que l'esquisse d'une théorie et avait omis d'en éclaircir les points les plus importants. Ses services productifs ne sont pas autre chose qu'une expression susceptible de plusieurs interprétations. Quant au fait que leur sacrifice dans la production est indépendant du sacrifice de la substance du capital, c'est une chose que Say laisse complètement à l'imagination du lecteur. En cherchant à éclaircir ces deux points capitaux avec toute la profondeur de l'esprit germanique, Hermann a donné corps à l'esquisse de Say et constitué ainsi une théorie solide. Hermann a rendu de plus un service négatif, qu'il ne faut pas négliger, en s'abstenant complètement des analogies si choquantes que Say tire de la productivité du capital. Hermann emploie bien cette expression, mais dans un sens qui, s'il n'est pas heureux, n'est du moins pas captieux. (1)

Hermann n'a pas su cependant éviter toute imperfection dans la théorie de l'utilisation. En particulier, il laisse subsister quelques doutes sur le genre de relation qui existe entre la valeur d'échange des utilisations du capital et le prix des produits du capital. Le prix des produits est-il élevé par suite de l'élévation de la valeur d'échange des utilisations ? Ou bien, au contraire, la valeur d'échange des utilisations est-elle élevée parce que le prix des produits est élevé ? Say a émis sur ce point des opinions absolument contradictoires (2). Hermann, lui aussi, ne l'a pas bien éclairci. A l'endroit qu'on vient de citer et en beaucoup d'autres, il incline évidemment dans le premier sens et considère le prix des produits comme influencé par la valeur des utilisa-

(1) Voir plus loin.
(2) Voir *supra*, p. 153 et s.

tions du capital (1). Cependant, il lui arrive de faire des raisonnements qui supposent un rapport de causalité inverse. C'est ainsi qu'il remarque (p. 296) que la détermination du prix des produits « réagit sur le prix du travail et des utilisations ». Ailleurs (p. 559), il attribue une certaine influence sur le prix des produits intermédiaires, non pas à la portion des frais qui ont permis de fabriquer ces produits intermédiaires, mais aux *produits définitifs*. C'est à Menger qu'il était réservé de bien élucider cette question difficile.

Jusqu'ici, nous avons seulement étudié la partie de la théorie de Hermann relative à l'origine de l'intérêt du capital. Nous ne devons cependant point négliger les vues absolument originales émises par cet auteur sur les causes de la hauteur variable du taux de l'intérêt.

Hermann part de la proposition, précédemment démontrée, d'après laquelle la masse totale des produits est, en dernière analyse, « une somme de travail et d'utilisations du capital ». Si l'on tient bien compte de ce fait, il devient immédiatement évident que toutes les transactions doivent consister à échanger du travail et des utilisations (directes ou incorporées à des produits) du capital. Le travail et les utilisations du capital, qu'on reçoit d'autrui en échange de son propre travail, forment la valeur d'échange du travail ou le salaire. « Le travail et les utilisations du capital, qu'on reçoit d'autrui pour les utilisations qu'on lui a fournies, constituent la valeur d'échange de ces dernières ou le profit du capital. » Le salaire du travail et le profit du capital doivent ainsi épuiser la masse totale des produits arrivant sur le marché (2).

De quoi dépend maintenant la hauteur du profit du

(1) Voir aussi p. 560 : « Les utilisations du capital sont donc des raisons déterminantes des prix. »

(2) Hermann fait entrer la terre dans la notion de capital.

capital ou, ce qui revient au même, la hauteur de la valeur d'échange des utilisations du capital ? Tout d'abord et naturellement, de la quantité de travail étranger et d'utilisations qu'on reçoit en échange. Mais cette hauteur dépend encore et surtout du rapport dans lequel les deux parties constitutives du produit total, le travail et les utilisations, sont offertes et demandées *en échange l'une de l'autre*. Toute augmentation de l'offre de travail entraîne une diminution du salaire et une augmentation du profit du capital. Par contre, toute augmentation de l'offre des utilisations entraîne une élévation du salaire et une diminution du profit. Mais l'offre de chacun de ces deux facteurs peut encore être augmentée par deux choses : par l'augmentation de leur *masse* et par celle de leur *rendement*. Ces deux choses agissent de la façon suivante :

« ... Si la *masse* des capitaux augmente, la quantité des utilisations mises en vente s'accroît en même temps que celle des valeurs contre lesquelles on échange ces utilisations. Ces valeurs d'échange ne peuvent être que du travail et des utilisations. Si grande que soit la quantité d'utilisations du capital qu'on désire, en échange des utilisations augmentées du capital, on arrive à la trouver. L'offre et la demande augmentant également, la valeur d'échange des utilisations ne peut pas varier. Mais si, comme nous l'admettons, la masse totale du travail n'a pas augmenté, les capitalistes ne trouvent, pour les utilisations plus nombreuses qu'ils veulent échanger contre du travail, que la quantité de celui-ci qui existait déjà précédemment, c'est-à-dire une quantité insuffisante. En conséquence, la valeur d'échange des utilisations décroîtra par rapport au travail et le travailleur achètera plus d'utilisations avec la même prestation qu'auparavant. En échangeant des utilisations contre des utilisations, les capitalistes recevront autant que précédemment, mais en les échangeant contre du travail ils

recevront moins. Par suite, le taux du profit, c'est-à-dire le rapport entre le montant du profit et le capital total, diminuera. La masse totale des biens produits a augmenté, mais l'augmentation s'est répartie entre les capitalistes et les ouvriers.

« *Si le rendement des capitaux augmente*, c'est-à-dire s'ils fournissent dans le même temps plus de moyens de satisfaire aux besoins, les capitalistes offrent plus de valeurs d'usage qu'auparavant et exigent en retour plus de contre-valeurs. Ils les obtiennent, car chacun cherche à échanger ses utilisations augmentées contre d'autres utilisations. L'offre augmente donc avec la demande et la valeur d'échange reste invariable ; en d'autres termes, les utilisations, pendant le même temps, de capitaux égaux, sont échangées l'une contre l'autre. Mais la somme des utilités fournies par ces utilisations est plus grande que précédemment. Si l'on suppose donc que la masse du travail n'a pas augmenté, les utilisations avec lesquelles on veut acheter du travail ne trouvent plus le même équivalent. Cela fait croître la demande de travail, et décroître la valeur d'échange des utilisations par rapport au travail. Les travailleurs reçoivent plus d'utilisations pour une même prestation, et leur situation s'améliore. Les capitalistes ne bénéficient pas seuls du supplément de rendement des capitaux ; ils doivent le partager avec les travailleurs. Mais la diminution de la valeur d'échange des utilisations ne leur cause aucun préjudice car, pour une même valeur d'échange, ils obtiennent maintenant plus de valeurs d'usage que précédemment. »

Par des raisonnements analogues, qu'il n'est pas nécessaire d'exposer, Hermann montre que le taux du profit s'élève quand la masse ou le rendement du travail augmente.

La caractéristique la plus frappante de la théorie de Hermann, c'est qu'il voit dans l'augmentation de la

productivité du capital un motif d'abaissement de l'intérêt de celui-ci. Hermann se met ainsi en opposition directe avec Ricardo et son école, qui trouvent la cause principale de la diminution du taux de l'intérêt dans la *diminution* du rendement des capitaux employés à défricher des fonds de terre de moins en moins productifs. Il se met aussi en opposition avec les partisans de la productivité qui, conformément à leur doctrine, admettent l'existence d'une proportionnalité directe entre le degré de productivité et le taux de l'intérêt (1).

Je veux admettre provisoirement l'exactitude du principe de la théorie de l'utilisation de Hermann. Mais je crois pouvoir montrer, dès maintenant, que Hermann emploie sa théorie d'une manière illogique pour expliquer la hauteur du taux de l'intérêt.

Il me semble que, dans cette partie de son œuvre, Hermann a trop peu séparé deux grandeurs qu'il fallait bien distinguer : *le rapport du profit total au salaire total* et *le rapport du montant du profit au capital ou le taux de l'intérêt*. Le raisonnement de Hermann est bien susceptible d'expliquer la baisse ou la hausse du profit total par rapport au salaire du travail, mais il n'explique rien relativement à la hauteur du taux du profit ou du taux de l'intérêt.

Cette lacune tient à ce que Hermann a étendu à un domaine qui ne lui convient pas — à celui de la valeur d'échange — une abstraction d'ailleurs licite, grâce à laquelle il ne voit, dans les produits, que le travail et les utilisations dont ils proviennent. Habitué à considérer les utilisations et le travail comme représentant tous les biens, Hermann pense qu'il doit seulement tenir compte de ces représentants quand il s'agit de savoir si la valeur d'échange d'une grandeur quelconque est grande ou petite. Il raisonne de la façon suivante : Les utilisations

(1) P. e., Roscher § 183. Roesler fait exception. Il est de l'avis de Hermann, quoique pour d'autres raisons. Voir *supra*, p. 226 et s.

et le travail représentent tous les biens. En conséquence, si une utilisation permet d'acheter autant d'utilisations et moins de travail qu'auparavant, sa valeur d'échange a évidemment diminué. Cela est faux. La valeur d'échange d'un bien — dans le sens de puissance d'échange que Hermann lui donne toujours — ne se mesure pas seulement par les quantités d'un ou de deux biens déterminés qu'on peut troquer contre lui. Elle se mesure, au contraire, par la quantité moyenne de tous les biens — y compris tous les produits — à laquelle équivaut le bien en question. Chacun des biens doit pour cela être estimé à l'aide du bien « travail » et du bien « utilisation du capital ». C'est ainsi qu'on comprend la valeur d'échange dans la vie et dans la science, et c'est ainsi que Hermann la comprend lui-même quand il dit explicitement, p. 432 : « Etant donné la diversité des biens, l'etablissement d'un prix moyen — dont nous aurions besoin pour déterminer la valeur d'échange — est impossible ; mais la notion de la valeur d'échange n'est pas impossible. On l'obtient en *tenant compte de tous les prix moyens* qui, sur le même marché, sont attribués à un bien à l'aide de tous les biens. *Cette valeur d'échange est déterminée par une série d'égalités entre ce bien et beaucoup d'autres.* Nous appellerons *valeur effective* (*Sachwerth*) du bien la valeur d'échange ainsi déterminée, afin de la distinguer du montant moyen du prix en argent ou valeur en argent du bien. »

Il est maintenant facile de montrer que la puissance d'échange de l'utilisation du capital contre des produits est tout à fait différente de la puissance d'échange de l'utilisation du capital contre d'autres utilisations ou contre des prestations en travail. Si, par exemple, le rendement de toutes les utilisations et de toutes les prestations en travail devient exactement deux fois plus grand, la puissance d'échange entre les utilisations et les prestations en travail ne changera pas. Mais la puissance

d'échange des unes et des autres contre les produits qu'elles permettent d'acquérir variera notablement : elle doublera.

Dans la question du taux de l'intérêt, il s'agit évidemment du rapport entre la puissance d'échange des utilisations du capital et la puissance d'échange d'une espèce déterminée de produits, à savoir, du capital qui fournit l'« utilisation ». Si la puissance d'échange de l'utilisation des machines est vingt fois plus petite que la puissance d'échange du produit des machines, et si l'utilisation des machines équivaut à 100 francs, tandis que les machines elles-mêmes équivalent à 200 francs, le taux de l'intérêt est de 5 0/0. Supposons, au contraire, que la puissance d'échange de l'utilisation des machines soit dix fois plus petite que celle du produit des « machines ». La première équivaut alors à 200 francs, si la seconde équivaut à 2000 francs. Le taux de l'intérêt est donc de 10 0/0.

Mais il n'y a aucune raison d'admettre que la valeur d'échange d'un capital se détermine autrement que celles des autres produits. Comme nous l'avons vu d'ailleurs, le rapport entre la valeur d'échange des produits et celle des utilisations en général peut varier autrement que le rapport entre la valeur d'échange des utilisations et celle des prestations en travail. Il en résulte que le rapport entre la puissance d'échange des utilisations du capital et celle des capitaux, c'est-à-dire le taux de l'intérêt, peut se modifier autrement que le rapport des valeurs d'échange des utilisations et des prestations en travail. La règle de Hermann n'est donc pas suffisamment fondée (1).

(1) Il n'est probablement pas superflu d'éclairer le raisonnement très abstrait du texte par un exemple concret. Admettons, par exemple, qu'à un certain stade du développement économique, le taux de l'intérêt soit de 5 0/0. Une machine valant 2000 francs donne alors une utilisation en valeur de 100 francs. Supposons maintenant que le rendement de tous les capitaux — celui de notre machine et celui de toutes

Il me reste, pour finir, à ajouter quelques mots à propos de la position prise par Hermann relativement à la « productivité du capital ». J'ai déjà dit qu'il emploie fréquemment cette expression, mais pas du tout dans le sens qu'elle possède dans la théorie de la productivité. Hermann est d'autant plus éloigné de considérer l'intérêt du capital comme produit directement par le capital, qu'il considère l'augmentation de la productivité du capital comme une cause d'abaissement de l'intérêt. Il se défend aussi formellement (p. 542) de considérer le profit du

les prestations en travail — double tout d'un coup. Naturellement, chaque utilisation et chaque prestation en travail permettra d'acheter maintenant deux fois plus de produits qu'auparavant, tandis que le rapport d'échange de ces deux choses restera le même. Supposons que la valeur d'echange du produit « argent » baisse exactement dans le même rapport que celle de tous les autres produits. Nous pouvons alors exprimer le phénomène par des chiffres et dire que l'utilisation d'une machine valant 2000 francs (la valeur de la machine exprimée en argent ne varie pas, puisque la machine, comme l'argent et tous les autres produits, est maintenant fournie à moitié prix), permet d'acheter des produits pour une valeur de 200 francs. Cela fait monter le taux de l'intérêt de 5 à 10 0/0. Cependant, d'après la théorie de Hermann, le taux de l'intérêt devrait conserver sa valeur de 5 0/0, parce que les puissances d'échange des utilisations et des prestations en travail n'ont pas varié l'une par rapport à l'autre ! Cette invariabilité ne pourrait avoir lieu que dans deux cas : 1° Si l'on admet que la valeur en argent de la machine monte de 2000 francs à 4000 francs. Or, il n'y a absolument aucune raison permettant de faire une telle hypothèse. 2° Si l'on admet que l'augmentation des machines, devenues réellement moins coûteuses, provoque une augmentation de l'offre et qu'il en résulte une diminution de la puissance d'échange des utilisations des machines par rapport aux autres produits, de telle façon que l'utilisation d'une machine valant 2000 francs ne permette plus d'acheter que pour 100 francs de produits. Mais je ferai remarquer que cette circonstance est contradictoire avec la théorie de Hermann, car cette hypothèse entraine non seulement l'augmentation de la productivité, mais aussi celle de la *masse* des capitaux. Comme la première de ces deux choses est seule compensée par l'augmentation concommittante de la productivité du travail, il se produirait alors, d'après la théorie de Hermann, une *diminution* de la valeur d'échange des utilisations du capital par rapport aux prestations en travail, et par conséquent une *baisse* du taux de l'intérêt. C'est là une conséquence contraire à l'hypothèse faite de l'invariabilité du taux de l'intérêt (5 0/0).

capital comme une indemnité pour « l'utilisation morte ». D'après lui, le capital exige au contraire, pour devenir fertile, « un plan, des soucis, de l'attention, et surtout de l'activité intellectuelle. » Il ne donne d'ailleurs pas une définition très nette de ce qu'il faut entendre par le mot « productivité ». Il la définit en disant que : « L'ensemble des modes d'emploi et le *rapport du produit à la dépense* forment ce qu'on appelle la productivité du capital. » (1) Veut-il parler ici du rapport entre *la valeur* du produit et *celle* de la dépense ? Mais alors, la productivité ne serait élevée que quand l'intérêt serait lui-même élevé. Or, une haute productivité engendre de faibles intérêts. Veut-il parler du rapport de la *masse* du produit à la masse de la dépense ? Mais, dans la vie économique, il n'est pas question de ces masses. Ou bien encore, Herman veut-il parler du rapport de la *masse* du produit à la *valeur* de la dépense ? Mais il est impossible de comparer une masse à une valeur. En un mot, il me semble absolument impossible de donner un sens précis à cette définition. Il semble, en somme, que Hermann ait eu en vue une sorte de productivité physique.

La théorie de l'utilisation de Hermann fut acceptée et reprise par beaucoup d'auteurs éminents d'Allemagne.

Bernhardi est un successeur très intelligent de Hermann (2). Il n'a pas beaucoup développé la théorie de l'utilisation et s'est contenté d'approuver en la citant la théorie de Hermann (3). Mais il a montré son originalité et sa profondeur d'esprit dans une série de belles critiques dirigées surtout contre l'école anglaise (4). D'ailleurs, il a aussi trouvé un mot de blâme pour les partisans

(1) P. 541. On retrouve la même chose dans la 1re édit., p. 212.
(2) *Versuch einer Kritik der Gründe, die fur grosses und kleines Grundeigenthum angeführt werden*, St. Petersburg 1849.
(3) *Op. cit.*, p. 236 et s.
(4) p. 306 et s.

aveugles de la théorie de la productivité, qui sont aux antipodes de l'école anglaise. Il leur reproche « l'étrange contradiction » qui consiste à attribuer une activité propre et vivante à un instrument mort (p. 307).

Mangoldt s'est également placé au point de vue de Hermann (1). Il ne diffère de celui-ci que par des détails peu importants. Il donne, par exemple, encore moins d'importance que Hermann à la « productivité du capital » quant il s'agit d'expliquer la formation de l'intérêt. Il critique même cette expression comme étant incorrecte, mais sans s'abstenir pourtant de l'employer « dans un but de simplification » (2). Il diffère encore de Hermann en ce qu'il établit une proportionnalité, non plus indirecte, mais directe, entre la hauteur de l'intérêt et la productivité du capital. Cette productivité est d'ailleurs pour lui, et suivant la formule de Thünen, « celle du dernier capital investi ». Dans l'exposé qu'il a fait dernièrement de la répartition économique des richesses, dans le *Handbuch* de Schönberg, Mithoff, lui aussi, a admis dans ses grandes lignes la théorie de Hermann (3).

Schäffle a pris une position toute particulière vis-à-vis de la théorie de l'utilisation. Schäffle est l'un des chercheurs les plus éminents de l'école critique qui a vu le jour au moment où est apparu le socialisme scientifique. Il fut l'un des premiers à approfondir cette poussée d'idées qui découlèrent naturellement du choc de deux conceptions aussi différentes. Ces idées ont laissé des traces très caractéristiques dans ses développements sur l'intérêt. Je montrerai plus tard qu'on peut retrouver dans les écrits de Schäffle trois modes d'explication bien distincts de l'intérêt. L'un d'eux appartient encore à la vieille école, les deux autres à l'école « critique » nou-

(1) *Volkswirthschaftslehre*, Stuttgart 1868, en particulier pp. 121 et s., 137, 333, 445, etc.

(2) p. 132 et 432.

(3) *Handbuch* de Schönberg, pp. 437 et s., 484 et s.

velle. Le premier mode d'explication fait partie du groupe des théories de l'utilisation.

Dans son ouvrage le plus ancien, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft* (1), Schäffle expose toute sa théorie de l'intérêt en employant la terminologie de la théorie de l'utilisation. Le profit du capital est pour lui un profit provenant de « l'utilisation du capital »; l'intérêt du prêt est le prix d'une utilisation et sa hauteur dépend de l'offre et de la demande d'utilisations de capitaux de prêt; les utilisations constituent un élément particulier des frais de production, etc. Mais on voit déjà très nettement qu'il est sur le point d'abandonner la théorie courante. A plusieurs reprises, il donne au mot « utilisation » un sens qui diffère beaucoup de celui que Hermann lui attribue. Il présente l'utilisation du capital comme l'*action commise* au moyen du capital *par le détenteur de celui-ci*. Il la présente encore comme la « mise en usage » du capital pour une production avantageuse, comme l' « application », comme l' « emploi » d'un bien, comme une « prestation » de l'entrepreneur (2). Ce sont là des expressions qui font considérer l'utilisation comme un élément de production provenant bien plutôt de l'entrepreneur que du capital à proprement parler. Cette conception est encore renforcée par le fait que Schäffle, à plusieurs reprises, désigne le gain du capital comme étant la prime donnée à une *profession* économique. Plus loin, Schäffle combat fortement l'opinion qui considère le profit du capital comme le *produit* de l'utilisation du capital pendant le procès de production (II, 389). Il polémise également contre Hermann, à qui il reproche d'avoir par trop basé sa théorie sur une productivité particulière du capital (II. 459). Cependant, il emploie souvent, lui aussi, le mot utilisation de telle façon qu'on ne

(1) 1re édition, Tübingen 1873.
(2) *Ges. System*, 3e édit., I, p. 266 et s., II, p. 458.

peut le comprendre autrement que dans le sens objectif, c'est-à-dire dans le sens de Hermann. Tel est le cas quand il parle de l'offre et de la demande d'*utilisations de capitaux de prêt*. Il lui arrive même une fois d'avouer en propres termes, qu'à côté de l'élément personnel, il y a encore, dans l'utilisation, un élément *réel* : « l'usage du capital » (II, 458). Le reproche qu'il fait à Hermann ne l'empêche même pas d'attribuer à l'occasion une « fertilité » à l'utilisation du capital (I, 268). Schäffle n'a donc ni complètement adopté, ni complètement rejeté le fond de la théorie de l'utilisation.

Dans un ouvrage systématique plus récent, *Bau und Leben des sozialen Körpers* (1), les idées de Schäffle n'arrivent pas encore à constituer une théorie absolument uniforme. Tandis que, sous un certain rapport, Schäffle s'écarte de la vieille théorie de l'utilisation, il s'en rapproche sous un autre. Maintenant encore, en effet, il considère formellement l'intérêt du capital comme étant « le rendement de l'utilisation du capital », utilisation à laquelle il attribue toujours une valeur économique. De plus, il abandonne la signification subjective de l'utilisation et la traite maintenant comme un élément purement objectif fourni par les biens. C'est ainsi qu'il présente les utilisations comme des « fonctions de biens », comme « les équivalents en travail vivant des substances productives employées », comme des « énergies vivantes de la substance sociale impersonnelle ». Même dans un état socialiste, cette utilisation objective conserverait sa valeur propre et sa propriété de pouvoir donner naissance à un intérêt du capital. L'intérêt ne disparaîtrait que si, dans l'état socialiste, la collectivité propriétaire des capitaux accordait gratuitement l'utilisation du capital, et si le rendement de celle-ci profitait ainsi au corps social tout entier (III, 491 et s.).

Par contre, Schäffle s'écarte maintenant de la vieille

(1) 2e édit., Tübingen 1881.

théorie de l'utilisation, en ne considérant plus l'utilisation du capital comme un élément premier et original de la production, et en ramenant tous les frais de production au travail seul (III, 273 et 274). Il a ainsi donné naissance à un nouveau mode d'explication que je devrai discuter à fond dans la suite.

Les successeurs de Hermann nommés jusqu'ici n'ont pas tant perfectionné qu'étendu la théorie de cet auteur. Knies a le mérite de l'avoir notablement améliorée. A la vérité, il n'a rien changé aux bases de la doctrine, mais il les a exposées d'une façon beaucoup plus nette et beaucoup moins équivoque que Hermann. Les nombreuses méprises, auxquelles la théorie de Hermann avait donné lieu, montraient l'urgence de ce perfectionnement. J'ai déjà fait remarquer plus haut que Schäffle considérait Hermann comme un théoricien de la productivité. Il est encore plus curieux de constater que Knies lui-même croyait voir en Hermann, non un précurseur, mais un adversaire (1).

Knies n'a pas été, dès le début, un théoricien de l'utilisation. Dans ses *Erörterungen über dem Kredit* (2), parues en 1859, il considère les opérations de crédit comme des opérations d'échange, c'est-à-dire comme des achats dans lesquels « la prestation actuelle de l'un des contractants équivaut à la prestation future de l'autre » (p. 568). C'eût été une conséquence logique de cette façon de voir que de considérer l'intérêt du capital, non pas comme l'équivalent d'une utilisation transmise lors du prêt, mais, ainsi que Galiani l'avait fait depuis longtemps déjà (3), comme un équivalent partiel de l'objet prêté lui-même. Plus tard, Knies a renoncé

(1) Knies, *Geld und Kredit*, II, 2e partie, p. 35. Voir la critique de Nasse, dans le tome XXXV des *Jahrbucher fur National-Oekonomie und Statistik* (1880), p. 94.

(2) *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, t. XV, p. 559 et s.

(3) Voir plus haut, p. 59 et s.

formellement à cette conception, car il n'y avait aucune nécessité de procéder à une telle innovation et, au contraire, beaucoup de motifs de s'en abstenir (1). Un peu plus tard encore, il a très nettement expliqué, au cours d'une analyse critique détaillée, que la considération des valeurs différentes que des biens actuels et futurs de la même espèce peuvent avoir, par suite de l'urgence du besoin actuel, « n'est pas absolument inutile », mais qu'elle n'est pas du tout suffisante pour expliquer le fait principal du phénomène de l'intérêt (2).

Knies élabora alors une théorie de l'utilisation excessivement claire et approfondie. Elle est exposée dans son important ouvrage : *Geld und Kredit* (3). Dans ce traité, Knies se propose simplement d'étudier l'intérêt stipulé du capital. Mais il se place pour cela à un point de vue si général que son opinion sur l'intérêt originaire du capital ressort facilement de ses développements sur l'intérêt stipulé.

Au fond, il est d'accord avec Hermann. Il considère avec lui l'utilisation comme étant « l'usage d'un bien pendant un certain laps de temps », usage susceptible d'être distingué du bien lui-même, du « véhicule de l'utilisation » et d'acquérir une indépendance économique. Une question importante pour la théorie de l'utilisation, c'est de savoir si l'on peut imaginer pour les *biens consomptibles* une utilisation propre et aliénable. Knies étudie cette question à fond et conclut nettement par l'affirmative (4).

(1) *Der Kredit*, 1re partie, p. 11.

(2) *Der Kredit*. 2e partie, p. 38 et s. Qu'il me soit permis de dire que le savant écrivain a probablement été amené à la polémique précédente par le contenu d'un travail que j'avais composé dans son séminaire d'économie politique quelques années auparavant et dans lequel j'avais précisément émis les vues que Knies combat ici.

(3) 1re partie, *Das Geld*, Berlin 1873 ; IIe partie, *Der Kredit*, 1er fascicule 1876, 2e fascicule 1879.

(4) *Das Geld*, pp. 61 et s., 71 et s. Je reviendrai plus loin — à propos de la critique générale de la théorie de l'utilisation — sur les détails de cette étude.

Une autre question capitale pour la théorie de l'utilisation, c'est de savoir si l'utilisation, indépendante du capital, peut avoir une valeur d'échange, pourquoi elle peut l'avoir, et si elle peut prétendre à une indemnité qui devient alors l'intérêt du capital? Hermann, nous le savons, n'a pas laissé cette question sans réponse, mais il a répondu avec si peu d'insistance et sous une forme si obscure, qu'on ne s'en est pas toujours douté (1). Knies, au contraire, explique avec force raisons que « l'apparition et la légitimation économique du prix de l'utilisation sous forme d'intérêt ont les mêmes raisons d'être que le prix des biens réels ». L'utilisation est, exactement comme les biens réels un moyen de satisfaire aux besoins humains. « C'est un objet pouvant avoir et ayant une valeur économique » (2). Knies a su éviter, non seulement toute rechute dans la théorie de la productivité, mais encore toute apparence de rechute. Il a de plus augmenté la théorie de quelques critiques très remarquables, dirigées surtout contre les doctrines socialistes de l'intérêt. Je crois avoir montré par ce qui précède tout le mérite dont ce penseur — aussi remarquable par la profondeur que par la conscience de ses recherches — a fait preuve en perfectionnant la théorie de l'utilisation de Hermann.

J'arrive maintenant à Karl Menger qui, dans ses *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre* (3), a donné à la théorie de l'utilisation la forme la plus parfaite dont elle est susceptible.

Menger est supérieur à tous ses devanciers en ce qu'il base sa théorie de l'intérêt sur une théorie de la valeur beaucoup plus parfaite. Cette théorie de la valeur contient, en particulier, des explications détaillées et satis-

(1) Voir plus haut, p. 257 et s.
(2) *Kredit*, 2e partie, p. 33 et s. et passim.
(3) Vienne 1871.

faisantes sur la question difficile du rapport existant entre la valeur des produits et celle de leurs moyens de production. La valeur des produits dépend-elle de celle des moyens de production, ou la valeur des moyens de production dépend-elle, au contraire, de celle des produits obtenus ? Jusqu'à Menger, cette question était restée passablement obscure. Une série d'écrivains avaient bien établi, d'une façon accidentelle, que la valeur des moyens de production est déterminée par celle des produits qu'ils engendrent. Tels avaient été, par exemple, Say, Riedel, Hermann, Roscher (1). Mais cette affirmation n'avait jamais été présentée sous forme d'une loi absolue et, encore moins, basée sur un raisonnement général et rigoureux. Comme nous l'avons vu d'ailleurs, on trouve aussi, chez ces mêmes écrivains, des assertions qui indiquent un rapport de causalité absolument inverse. Le plus grand nombre des économistes partagent complètement cette seconde manière de voir et admettent, comme loi fondamentale de la valeur, que les frais de production des biens déterminent leur valeur.

Aussi longtemps cependant que cette question préliminaire ne fut point éclaircie, on ne put guère traiter le problème de l'intérêt que d'une manière incertaine et provisoire. Car, comment serait-il possible d'expliquer clairement la différence de valeur de deux grandeurs, de la dépense de capital et du produit du capital, si l'on ne sait pas laquelle de ces deux valeurs est la cause de l'autre ?

Menger a le grand mérite d'avoir nettement résolu cette question préliminaire et d'avoir ainsi définitivement établi en quoi et dans quel sens le problème de l'intérêt doit être résolu. Menger démontre que *la valeur des moyens de production* (des « biens d'ordre supé-

(1) Voir plus haut, pp. 163, 242 et s.

rieur » comme il dit) *est déterminée, toujours et sans exception, par la valeur des produits qu'ils engendrent* (des « biens d'ordre inférieur ») *et non inversement.* Il arrive à ce résultat au moyen des déductions suivantes (1) :

La valeur, en général, c'est la propriété « que les biens concrets ou des quantités de biens acquièrent pour nous du fait que nous avons conscience de dépendre d'eux pour la satisfaction de nos besoins. » L'importance de la valeur d'un bien dépend toujours de l'importance des besoins qu'il permet de satisfaire. Les biens « d'ordre supérieur » — les moyens de production — nous servent surtout par l'intermédiaire des biens « d'ordre inférieur » — les produits — qui en proviennent. Les premiers ne peuvent donc avoir d'importance pour la satisfaction de nos besoins, que dans la mesure où les seconds ont eux-mêmes une telle importance. Des moyens de production servant exclusivement à produire des biens sans valeur n'auraient évidemment aucune valeur pour nous. Il y a d'ailleurs une identité évidente entre le groupe de besoins dont la satisfaction nécessite un certain produit, et le groupe de besoins dont la satisfaction nécessite la somme des moyens de production de ce produit. L'importance que possède un produit pour la satisfaction de nos besoins et l'importance que possède, au même point de vue, la somme des moyens de production de ce produit doivent donc être identiques en

(1) Je dois malheureusement me contenter de reproduire ici les traits les plus essentiels de la théorie de la valeur de Menger. Les qualités de cette théorie — que je tiens pour une des conquêtes les plus belles et les plus certaines de la science économique moderne — risquent ainsi de ne pas ressortir autant qu'elles le méritent. C'est seulement dans le second volume du présent ouvrage, que j'aurai l'occasion d'aborder cette question de plus près. Provisoirement je renverrai, pour la démonstration rigoureuse du théorème, énoncé dans le texte d'une façon très concise, à l'exposition excessivement claire et convaincante de Menger lui-même (*Grundsatze*, passim, en particulier, p. 77 et s.).

principe. De là résulte que la valeur supposé du produit détermine non seulement l'existence, mais aussi la grandeur de la valeur des moyens de production de ce produit. Enfin, la valeur (subjective) des biens étant aussi la base de leur *prix*, il s'ensuit que les prix ou, comme d'autres disent, la « valeur économique » des biens sont aussi déterminés par la relation précédente.

En partant de là, on peut donner la forme suivante au problème de l'intérêt : Un capital n'est pas autre chose qu'un ensemble de biens « complémentaires » d'ordre supérieur. Cet ensemble tire sa valeur de la valeur du produit auquel on prévoit qu'il donnera naissance. Comment se fait-il alors que la valeur de l'ensemble ne soit pas égale à celle du produit et lui reste toujours inférieure d'une certaine quantité ? Ou bien encore : Pourquoi la valeur des moyens de production est-elle inférieure à celle des produits obtenus, alors que cette dernière valeur est l'origine et la mesure de la première ?

Menger répond à cette question de la façon très sagace que voici (1) :

La transformation des moyens de production en produits, c'est-à-dire la production, exige toujours un laps de temps plus ou moins long. La production exige qu'on dispose des biens producteurs, non pas pendant une partie de ce laps de temps, mais pendant *toute* sa durée et qu'on les fasse participer au procès de production. Il s'introduit ainsi dans la série des conditions de la production *la nécessité de disposer d'une certaine quantité de capitaux pendant un laps de temps déterminé.* C'est dans le fait de disposer ainsi du capital que Menger fait consister l'utilisation de celui-ci.

Ces utilisations ou ces emplois du capital si elles n'existent pas ou ne sont pas offertes en quantité suffi-

(1) PP. 133-138.

sante, acquièrent une valeur ou, en d'autres termes, deviennent des biens économiques. Supposons — ainsi que cela a lieu en règle générale — que les utilisations de capital soient en quantité insuffisante. Alors, aux moyens concrets de production employés pour l'obtention d'un produit, c'est-à-dire aux matières premières, aux matières auxiliaires, aux prestations en travail, etc., s'ajoutent encore les utilisations de ces biens. Ces utilisations contribuent avec les biens à former la valeur totale dont le produit prévu sera le véhicule. Comme une partie de cette valeur totale doit correspondre au bien économique « utilisation du capital », la valeur des autres moyens de production ne peut égaler complètement celle du produit futur. Telle est l'origine de la différence entre la valeur des biens employés à la production et celle du produit obtenu. Telle est en même temps l'origine de l'intérêt du capital (1).

Ainsi présentée par Menger, la théorie de l'utilisation est absolument nette et tout à fait achevée. Elle est complètement débarrassée, non seulement de toute liaison objective avec les vieilles théories de la productivité, mais encore de toute réminiscence captieuse de ces doctrines. Elle fait du problème de l'intérêt, non plus un problème de production — ce qu'il n'est pas — mais un problème de valeur — ce qu'il est en réalité. Le problème de la valeur s'y trouve exposé clairement et nettement ; il y est heureusement éclairci par l'explication du rapport existant entre la valeur du produit et celle des moyens de production. Menger a surpassé ainsi tous les théoriciens de la productivité qui l'ont précédé, et établi une base solide sur laquelle tous les efforts sérieux relatifs au problème de l'intérêt devront désormais s'appuyer.

(1) Dans sa belle étude sur le profit de l'entrepreneur (*Unternehmergewinn*, Vienne 1884), Mataja est d'accord au fond avec Menger. Voir en particulier, pp. 124, 127, 129 et s., 168, 186 et s., 192 et s., 196 et s.

La tâche du critique est, relativement à Menger, complètement différente de ce qu'elle était relativement à ses prédécesseurs. En exposant les théories de ces derniers, j'ai omis à dessein de regarder si l'idée première de la théorie de l'utilisation était exacte ou non. Je me suis simplement demandé avec quel degré de clarté et de logique les auteurs en question avaient exposé cette idée fondamentale. En somme, j'ai en quelque sorte comparé jusqu'ici les théories concrètes de l'utilisation à la théorie idéale de l'utilisation, mais je ne me suis pas demandé si cette dernière était exacte. Pour la théorie de Menger, il ne peut plus s'agir que de cela, et il ne faut plus se poser qu'une question décisive : *La théorie de l'utilisation est-elle capable, d'une façon générale, de nous donner une explication satisfaisante du problème de l'intérêt ?*

J'étudierai cette question de façon à pouvoir émettre un jugement critique, non pas sur la doctrine de Menger en particulier, mais sur la tendance théorique générale qu'elle représente.

En abordant cette étude, je sais que j'entreprends une critique des plus difficiles. Elle est difficile à cause de la nature même du sujet qui, depuis si longtemps déjà, met à l'épreuve les esprits les plus remarquables. Elle est difficile, parce qu'elle m'obligera à combattre des opinions émises après mûr examen et avec une merveilleuse sagacité par les meilleurs penseurs de notre pays. Elle est difficile enfin, parce que je devrai lutter contre des enseignements qui ont depuis longtemps brillamment triomphé des attaques violentes dirigées contre eux, et qui, depuis cet époque, sont enseignés et admis comme des dogmes. Je demande donc au lecteur de redoubler, dans ce qui va suivre, d'attention et de patience.

CRITIQUE

Toutes les théories de l'utilisation reposent sur l'hypothèse que les capitaux possèdent une « utilisation » se présentant comme un bien économiquement distinct et possédant une valeur propre. Elles admettent ensuite que cette valeur propre, associée à celle des capitaux eux-mêmes, forme la valeur du produit des capitaux.

A cela je réponds :

I *L' « utilisation du capital », telle que les théoriciens de l'utilisation la comprennent, n'existe pas. Elle ne peut en conséquence ni avoir une valeur propre, ni donner naissance au phénomène de la « plus-value ». L'hypothèse de son existence est simplement la conséquence inadmissible d'une fiction contraire à la réalité* (1).

II *Alors même que l'utilisation du capital existerait sous la forme imaginée par les théoriciens de l'utilisation, elle ne serait pas suffisante pour expliquer d'une façon satisfaisante les phénomènes d'intérêt. Les théories de l'utilisation reposent donc sur une hypothèse contraire à la réalité et insuffisante, en outre, pour fournir l'explication qu'elles prétendent donner.*

(1) Pour éviter dès maintenant toute méprise désagréable, je remarque expressément que je ne prétends pas nier l'existence de toute « utilisation du capital ». Je nie l'existence de cette chose spéciale que les théoriciens de l'utilisation désignent comme étant l'utilisation du capital, et qu'ils pourvoient de propriétés contraires, d'après moi, à la nature des choses. Pour plus de détails, voir plus loin.

C'est pour démontrer la première de ces deux thèses que je me trouve, au point de vue de la littérature, dans la position la moins favorable. Tandis que la démonstration de la seconde m'amènera sur un terrain vierge, n'ayant point encore donné naissance à des controverses, la démonstration de la première m'obligera à attaquer une sorte de *res judicata*, plaidée depuis longtemps devant tous les tribunaux et, depuis longtemps aussi, définitivement réglée à mon désavantage. Il s'agit au fond de ce qui, dans les siècles passés, faisait l'objet de la lutte entre les canonistes et les défenseurs de l'intérêt de prêt. Les canonistes soutenaient que la propriété d'une chose entraîne celle de toutes les utilisations qui en découlent et qu'il ne peut donc pas exister une utilisation particulière, distincte de la chose elle-même et aliénable en dehors de celle-ci. Les défenseurs de l'intérêt de prêt soutenaient, au contraire, l'existence d'une telle utilisation. Ils surent d'ailleurs, Salmasius en tête appuyer leur opinion d'arguments si frappants qu'ils conquirent bientôt l'approbation du monde scientifique.

Grâce à eux, on n'a plus aujourd'hui que des sourires pour la « pédanterie étroite » des canonistes.

Eh bien ! tout en sachant parfaitement que je vais passer pour un original, je soutiens que la doctrine tant décriée des canonistes était exacte. L'utilisation propre du capital, niée par les canonistes, n'existe pas en réalité, et j'espère fermement réussir à prouver que le jugement rendu en première instance, à l'occasion de ce procès scientifique, constitue, malgré l'accord complet des juges, une véritable erreur judiciaire.

PREMIÈRE THÈSE

L'utilisation du capital, dont les théoriciens de l'utilisation admettent l'existence, n'existe pas.

Avant tout, il faut naturellement bien fixer l'objet du

débat. Qu'est-ce donc que l'utilisation dont ces économistes admettent l'existence propre tandis que je la nie ?

Les théoriciens de l'utilisation ne sont absolument pas d'accord sur sa nature. Menger, en particulier, en donne une définition essentiellement différente de celle de ses prédécesseurs. Il est donc inévitable que je divise mon étude en deux parties au moins. La première s'occupera de la notion de l'utilisation de Say-Hermann ; la seconde, de la notion de l'utilisation de Menger.

A. *Critique de la notion de l'utilisation de Say-Hermann.*

Même dans le groupe Say-Hermann, on ne s'accorde pas du tout sur la description et la définition de l' « utilisation ». Ce désaccord ne tient pas tant, d'après moi, à une véritable divergence d'opinions à son sujet qu'à un manque général d'idées claires sur sa nature. Il ne tient pas à ce que les différents auteurs ont en vue des objets différents, mais plutôt à ce que tous se représentent un même objet d'une façon confuse. Cela semble confirmé par le fait que les théoriciens de l'utilisation tombent presque aussi souvent en contradiction avec eux-mêmes que les uns avec les autres. Réunissons en attendant les plus importantes de ces définitions.

Say parle des « services productifs » du capital et les présente comme un travail fourni par le capital. Il arrive à Hermann (p. 109) de définir l'utilisation des biens comme étant l'*usage* de ceux-ci. Il exprime encore cette pensée, page 111, en disant que l'usage des biens matériellement transitoires peut être considéré comme un bien en soi, comme une « utilisation ». Hermann identifie donc là l'usage et l'utilisation. Il n'en est plus

de même, page 125, où Hermann considère l'usage comme étant l'*emploi de l'utilisation*. Enfin, page 287, Hermann présente « la réunion des éléments techniques du produit » comme « le service, l'utilisation objective du capital circulant ». Knies identifie également l'usage et l'utilisation (1). Schäffle définit l'utilisation, tantôt comme l' « emploi » des biens *(Ges. System* 3. p. 143*)* ou comme (p. 266) un « emploi productif » ; tantôt (p. 267) comme l'action commise au moyen du capital par le détenteur de celui-ci, comme une utilisation productive du capital ; tantôt encore comme une « consécration » du capital à la production. Le fait que Schäffle parle dans la page suivante de la consécration de l'*utilisation du capital,* c'est-à-dire de la consécration d'une « consécration », s'accorde assez mal avec ce qui précède. Dans le *Bau und Leben,* Schäffte explique l'utilisation, tantôt comme une « fonction des biens » (III, p. 258), tantôt comme l' « équivalent en travail vivant des matières utiles employées » (p. 259), tantôt enfin comme le « dégagement de l'utilité contenu dans les biens réels ».

Quand on considère attentivement cette série un peu bigarrée de définitions et d'explications, on constate qu'elles correspondent à deux notions de l'utilisation, l'une subjective et l'autre objective. Ces deux notions correspondent assez exactement aux deux sens que le mot « utilisation » possède dans le langage courant. D'une part, il désigne l'activité subjective de « l'utilisant ». Il signifie alors quelque chose comme « emploi » ou « usage », dans le sens subjectif que possède ce mot lui-même ambigu, ou encore, quelque chose comme « mise en usage ». D'autre part, le mot utilisation désigne une fonction objective du bien utilisé, un service provenant de ce bien. Le sens objectif commence à se faire sentir chez

(1) *Geld*, p. 61. L'utilisation d'un bien, c'est l'*usage* de ce bien pendant un laps de temps déterminé.

Hermann quand il identifie l'utilisation et l'usage. Il devient très net dans le premier ouvrage de Schäffle. Le sens objectif prédomine nettement chez Say, et presque aussi nettement chez Hermann, qui parle quelque part en termes formels de l' « utilisation objective » du capital. C'est vers le sens objectif que Schäffle évolue dans son dernier ouvrage, quand il désigne l'utilisation comme une « fonction des biens ».

Il est facile de voir que, des deux sens précédents, le sens objectif seul correspond au caractère de la théorie de l'utilisation. Car sans aller plus loin, il est absolument impossible de donner une signification subjective aux utilisations du capital que l'emprunteur achète au créancier en les lui payant au moyen de l'intérêt de prêt. Ces utilisations ne peuvent être une mise en usage effectuée par le créancier, car celui-ci ne fait rien de semblable. Elles ne sont pas non plus une mise en usage effectuée par le débiteur. Ce dernier entreprend bien, il est vrai, une mise en usage, mais il n'a naturellement pas besoin d'acheter sa propre action au créancier. On ne peut donc parler d'aliénation des utilisations du capital, lors d'un prêt, qu'à condition de comprendre par utilisation du capital un élément utile *objectif* d'un certain genre. En conséquence, je crois être en droit de négliger la signification subjective de l'utilisation, qu'on rencontre d'une façon sporadique chez certains théoriciens de la productivité. Cette signification est une inconséquence en opposition avec l'esprit de la théorie proprement dite. Je m'en tiendrai exclusivement à la signification objective, qui est d'ailleurs la plus importante et qui, après l'évolution de Schæffle, est devenue la seule existante.

En somme, nous considérerons l'utilisation, au sens de Say-Hermann, comme étant *un élément utile objectif provenant des biens et possédant à la fois une existence et une valeur économique propres.*

Rien n'est plus certain qu'il existe en fait certains services objectifs des biens, services économiquement indépendants, et qu'il n'est pas impossible de désigner par le nom d'« utilisations ». Je me suis déjà occupé en détail de ces services dans un autre ouvrage (1), et je me suis efforcé d'y exposer leur véritable nature aussi exactement et aussi complètement que possible. Chose étrange, ma tentative est à peu près unique dans la littérature économique ! C'est à dessein que j'emploie le mot « étrange ». N'est-il pas extraordinaire, en effet, que dans une science ayant à s'occuper, depuis le commencement jusqu'à la fin, de la satisfaction des besoins à l'aide des biens, et ayant pour pivot le rapport d'utilité entre l'homme et les biens, la structure technique de l'utilité de ceux-ci n'ait jamais été étudiée ? N'est-il pas extraordinaire que dans une science où des pages, des chapitres et même des monographies sont consacrés à beaucoup d'autres notions, il n'y ait pas deux lignes pour définir ou expliquer la notion fondamentale d' « usage des biens », et qu'on introduise cette notion dans les recherches scientifiques avec tout le vague et toute l'ambiguïté qu'elle possède dans le langage ordinaire ?

Comme toute notre tâche actuelle revient à nous faire un conception nette des fonctions utiles des biens, je dois approfondir de nouveau la question de l'utilité des biens. Je prie par conséquent le lecteur de considérer les explications suivantes, non pas comme des hors-d'œuvre, mais comme faisant absolument corps avec notre sujet (2).

Tous les biens objectifs servent à l'homme par l'action des forces naturelles qui résident en eux. Ils font

(1) Voir mes : *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswithschaflichen Güterlehre*, Innsbrück 1881, p. 51 et s.

(2) Je me permettrai de reproduire en partie textuellement les développements que j'ai donnés dans mes *Rechte und Verhältnisse*. J'avais d'ailleurs, en les formulant, l'intention de les employer dans le présent travail.

partie du monde matériel et, de ce fait, toutes leurs actions — et en particulier leurs actions utiles — doivent avoir le caractère des actions du monde matériel, c'est-à-dire être dues à des forces naturelles soumises à des lois naturelles. Ce qui distingue l'action des biens objectifs de l'action des choses naturelles indifférentes ou nuisibles, c'est le seul fait que les actions des premiers (actions s'accomplissant également dans le cadre des lois naturelles) peuvent être dirigées à l'avantage des hommes. Toutes les choses, en effet, ne sont pourvues que de forces naturelles agissantes, et l'expérience montre que ces dernières ne peuvent être dirigées vers un but utile déterminé que si la matière qui les contient a pris certaines formes favorables à la direction de ces forces. La pesanteur, par exemple, est inhérente à tous les corps sans exception. Seulement, les hommes ne savent pas utiliser la pesanteur d'une montagne, tandis que cette pesanteur leur devient utile quand la matière qui la recèle a pris la forme favorable d'un pendule, d'un contrepoids, d'un marteau. Ou bien encore : Les forces naturelles résidant dans le carbone sont les mêmes pour chaque molécule de cette matière. Nous ne pouvons pourtant utiliser, immédiatement et économiquement, l'action de ces forces que si le carbone a pris, par exemple, la forme de bois ou de charbon, et non quand il existe à l'état de partie constitutive de l'air atmosphérique. Nous pouvons, en conséquence, définir les biens objectifs — par opposition aux choses matérielles inutiles — en disant que ce *sont des formes particulières de la matière permettant de diriger à l'avantage de l'homme les forces naturelles qu'elles contiennent.*

De ce qui précède résultent deux conséquences importantes concernant : l'une, le caractère des fonctions utiles des biens matériels ; l'autre, le caractère de l'usage des biens.

La fonction des biens ne peut absolument consister

qu'en manifestations ou en prestations dynamiques. Au point de vue naturel, elle est absolument semblable à la fonction d'un travailleur manuel. Un portefaix, un terrassier servent par l'action des forces naturelles contenues dans leur corps, action qui se manifeste sous forme de prestations utiles. Ce sont également les *actions concrètes des forces naturelles dirigeables contenues dans les biens matériels*, c'est-à-dire de véritables *prestations dynamiques*, qui rendent ces biens naturels utiles à l'homme.

L'*usage* d'un bien consiste en ce que l'homme provoque, « extrait » les prestations dynamiques propres à ce bien au moment convenable — à moins qu'elles ne découlent d'elles-mêmes et continuellement du bien —, et les associe ensuite d'une manière convenable à l'objet sur lequel elles doivent produire leur effet utile. Pour user d'une locomotive, par exemple, l'homme la mettra en état de fournir des prestations cinématiques. Pour cela il remplira la chaudière, allumera le foyer, attachera la locomotive aux wagons destinés aux personnes ou aux choses à transporter. Pour user d'un livre ou d'une maison qui fournissent sans interruption, l'un des impressions lumineuses, l'autre un abri, l'homme mettra ses yeux ou toute sa personne en rapport convenable avec eux. *Mais il est absolument impossible d'imaginer un usage des biens naturels qui ne consisterait pas dans la réception de prestations dynamiques utiles provenant de ces biens naturels.*

Je ne pense pas rencontrer d'opposition scientifique à ce qui précède. D'une part, la conception que je viens d'exposer n'est plus étrangère à l'économie politique (1), et de l'autre, son acceptation, dans l'état actuel de la

(1) Schäffle en particulier a très bien défendu la même thèse dans le tome III de son *Bau und Leben*. Schäffle rompt glorieusement avec l'habitude, que j'ai blâmée plus haut, de ne pas se préoccuper de la nature de l'action des biens.

science économique, est devenue inéluctable. Si l'on m'objectait que cette façon de voir est du domaine des sciences naturelles et non de celui de la science économique, je répondrais que cette dernière doit précisément le céder ici aux premières. Le principe de l'unité de la science l'exige. La science économique, pas plus que les autres sciences, n'explique jusqu'au bout les phénomènes de son ressort. Elle explique simplement une partie des relations causales existant entre les choses, et laisse à d'autres sciences le soin de continuer l'explication. Le champ d'explication de la science économique est limité par celui de la psychologie et par celui des sciences naturelles, pour ne pas tenir compte des autres sciences limitrophes. Prenons un exemple concret. La science économique poursuit l'explication du fait que le pain possède une valeur d'échange, jusqu'au moment où elle peut s'appuyer sur la possibilité, pour le pain, de calmer la faim, et sur la tendance des hommes à assurer la satisfaction de leurs besoins, même au prix de sacrifices. Ce n'est pas l'économie politique, mais la psychologie qui explique cette tendance humaine. Quant à expliquer pourquoi les hommes ont besoin de nourriture, c'est du domaine de la physiologie. C'est encore cette science qui doit expliquer pourquoi le pain est en état de calmer la faim. Mais la physiologie ne donne pas l'explication complète du fait ; elle doit appeler à son aide des sciences naturelles plus générales.

Toutes les explications de la science économique, cela est clair maintenant, n'ont de valeur que si elles peuvent être continuées par les sciences voisines. Ses explications ne doivent s'appuyer sur rien que les sciences voisines déclarent faux ou impossible. Dans le cas contraire, le fil de l'explication est rompu d'avance. La science économique doit donc être, sur ses frontières, en contact intime avec les sciences limitrophes. La question

de l'action des biens matériels est précisément une question de frontière.

Le seul fait dont je doive me préoccuper, c'est que la conception naturelle de tout à l'heure, appliquée à certains biens et surtout aux biens dits « idéaux », présente au premier abord quelque chose d'étrange pour beaucoup de lecteurs. Qu'une maison, qu'un volume de vers, qu'un tableau de Raphaël nous soient utiles par l'action des forces naturelles, voilà, je l'avoue volontiers, quelque chose de surprenant à première vue. Mais un peu de réflexion suffit pour calmer des scrupules provenant plutôt du sentiment que de l'intelligence.

Les trois choses citées ne deviennent en réalité des biens que par les forces naturelles spéciales qu'elles possèdent, et par la façon dont elles les possèdent. Si une maison protège et réchauffe, c'est par la simple action de la pesanteur, de la cohésion, de la résistance, de l'imperméabilité, de la mauvaise conductibilité calorifique des matériaux de construction. Si les pensées et les sentiments du poète se renouvellent en nous, c'est par l'intermédiaire de la couleur et de la forme des caractères d'imprimerie. C'est précisément le livre qui se charge de cette partie physique de la transmission. Il faut évidemment qu'un esprit poétique ait éveillé des idées et des sentiments qui ne peuvent se renouveler d'ailleurs que dans un esprit poétique et par l'action des forces mentales. Mais le chemin qui joint le premier esprit au second passe par le monde sensible, et au cours de ce trajet, les choses de l'esprit doivent se servir, elles aussi, des forces naturelles comme véhicule. Le livre, le tableau, la parole articulée sont des véhicules naturels de ce genre. Ils produisent par eux-mêmes une simple excitation physique et c'est de notre fond que nous tirons, en la recevant, l'excitation mentale consécutive. Si nous ne sommes point préparés à recevoir utilement l'excitation, nous ne pouvons pas lire, ou du moins nous ne pouvons

ni comprendre ni sentir, et tout se borne à l'excitation physique.

Après ces éclaircissements, je crois pouvoir considérer comme indubitablement établi, que les biens matériels manifestent leur utilité économique *par l'action des forces naturelles qu'ils contiennent.*

Je propose de désigner par « *prestations en utilité* » des biens matériels, les diverses actions utilisables des forces naturelles contenues dans les biens (1). Le mot « utilisation » ne serait d'ailleurs pas impropre en lui-même à désigner la même chose. Seulement, notre notion acquièrerait ainsi toute l'ambiguïté qui caractérise malheureusement le mot utilisation et, d'autre part, il me semble que l'expression prestation en utilité est excessivement frappante : Ce sont, au sens le plus strict du mot, des prestations dynamiques utiles qui proviennent des biens matériels (2).

La notion de prestation en utilité est appelée, à mon sens, à devenir une des notions fondamentales les plus importantes de la science économique. Elle ne le cède pas en importance à la notion de « bien ». Malheureusement, elle a été jusqu'ici peu considérée et peu développée. Etant donné notre but, il est indispensable que nous remédions en partie à cette négligence, et que nous développions quelques-uns des caractères les plus importants de l'introduction des prestations en utilité dans la vie économique.

(1) J'ai déjà introduit cette expression dans mon ouvrage, *Rechte und Verhältnisse*. Précédemment, je l'avais déjà employée dans un travail non imprimé, composé en 1876. Knies s'en sert parfois dans la première partie de son *Kredit* mais, malheureusement, dans le sens ambigu qu'il donne au mot « utilisation ».

(2) L'expression de Say,« services productifs », a été beaucoup combattue, parce qu'elle prétendait transformer une image, une métaphore en une notion scientifique fondamentale. C'est une personne, et non une chose, qui peut fournir des « services ». Après tous les développements exposés dans le texte, je crois ne pas craindre un reproche semblable pour ma catégorie des prestations en utilité.

Il est clair tout d'abord que toute chose prétendant au nom de bien doit être en état de fournir des prestations en utilité et que sa qualité de bien cesse avec cette faculté. Le bien retourne alors du domaine des biens dans celui des choses ordinaires. Il ne faut point considérer l'épuisement de la faculté en question comme l'épuisement de la faculté de fournir, d'une façon générale, des prestations dynamiques. Les forces inhérentes à la matière sont, en effet, aussi impérissables que la matière elle-même, et elles ne cessent pas d'agir ou de fournir des prestations. Mais ces prestations dynamiques toujours persistantes peuvent cesser d'être des prestations *en utilité*. Le bien primitif, pendant qu'il fournit des prestations en utilité, peut éprouver de tels changements, de telles désagrégations, ou se combiner de telle sorte avec d'autres corps, que, sous sa nouvelle forme, il ne soit plus susceptible de laisser diriger ses prestations dynamiques ultérieures dans un sens utile pour l'homme.

Par exemple, après que le carbone du bois brûlé dans un haut-fourneau s'est combiné avec l'oxygène, il n'est plus possible d'utiliser de nouveau pour la fonte du minerai les forces toujours existantes et toujours agissantes contenues dans ce carbone. Un pendule brisé conserve son poids et peut, de ce fait, continuer à exercer des actions. Mais la perte de la forme pendulaire rend impossible l'application de son poids à la régulation d'un mouvement d'horlogerie. L'épuisement, par suite de l'usage, de la faculté qu'ont les biens de fournir des prestations en utilité, s'appelle généralement la *consomptibilité* ou la *consomption* de ceux-ci.

Si tous les biens se ressemblent et doivent se ressembler en ce qu'ils ont des prestations en utilité à fournir, ils diffèrent fortement des uns des autres par le *nombre* des prestations en utilité qu'ils ont à fournir. Là-dessus repose la division connue des biens en consomptibles et en non consomptibles ou mieux encore « dura-

bles » (1). Beaucoup de biens sont constitués de telle sorte que, pour livrer leur utilité propre, ils doivent fournir d'un seul coup, sous forme d'une prestation en utilité unique et plus ou moins intense, toute la force utile qu'ils contiennent. Le premier usage épuise donc complètement la propriété qu'ont ces biens de fournir des prestations et revient à les consommer. Tels sont les biens dits consomptibles, comme les aliments, la poudre à canon, le combustible, etc. D'autres biens sont capables par leur nature de fournir une multitude de prestations en utilité. Ils fournissent leurs prestations l'une après l'autre, pendant un temps plus ou moins long, et conservent ainsi, après une ou même plusieurs mises en usage, la propriété de fournir de nouvelles prestations en utilité et, par suite, leur qualité de biens. Ce sont les biens durables, comme les vêtements, les maisons, les outils, les pierres précieuses, les fonds de terre, etc.

Il y a deux façons pour un bien de fournir des prestations en utilité consécutives. Ou bien les prestations consécutives se manifestent extérieurement, comme des actes nettement distincts les uns des autres et susceptibles d'être facilement distingués, délimités et comptés. Tels sont, par exemple, les coups successifs d'un marteau-pilon, ou les prestations de la machine à imprimer d'un journal. Ou bien les prestations dynamiques utiles découlent du bien d'une manière continue et uniforme. Telles sont, par exemple, les prestations protectrices, silencieuses et de longue durée d'une maison d'habitation. Si l'on veut cependant séparer et partager dans ce cas la masse continue des prestations en utilité — et cela est souvent nécessaire en pratique — on procède comme

(1) Les biens « non consomptibles » sont, eux aussi, consomptibles, mais lentement. Le qualificatif « durable », en revanche, exprime moins le contraire de la consomption rapide des biens par l'usage, que le contraire de la détérioration rapide de ceux-ci, indépendamment de tout usage.

quand il s'agit de partager des grandeurs continues quelconques. On emprunte le moyen de partage, qui ne se présente pas de lui-même au cours du phénomène, à quelque circonstance étrangère. On prend par exemple un certain laps de temps. C'est ainsi qu'on transmet au locataire d'une maison les prestations en utilité qui proviennent de cette maison *pendant une année.*

L'analyse des prestations en utilité nous révèle une autre caractéristique importante de celles-ci. C'est la faculté qu'elles possèdent d'acquérir une entière indépendance économique. La cause de ce phénomène consiste en ce que, dans beaucoup et même dans la plupart des cas, la satisfaction d'un besoin concret humain n'exige pas l'épuisement de toutes les utilités contenues dans un bien, mais seulement le dégagement d'une seule prestation en utilité. Celle-ci acquiert ainsi une signification propre pour la satisfaction de nos besoins, et cette signification lui est accordée dans la vie économique pratique. Nous la reconnaissons, d'une part, en attribuant une valeur propre aux diverses prestations en utilité et, d'autre part, en élevant ces prestations au rang d'objets de trafic. Il nous arrive, en effet, de vendre ou d'acheter des prestations en utilité, isolées ou groupées, mais séparées des biens mêmes dont elles proviennent. La pratique économique et le droit ont créé une série de formes sous lesquelles ce trafic se réalise. Je citerai parmi les plus importantes le fermage, la location et le commodat, puis le louage de services, le bail emphytéotique. On peut facilement se convaincre que toutes ces formes de contrat ont un caractère commun : Une partie des prestations en utilité dont un bien est susceptible sont transmises indépendamment des autres, et les prestations plus ou moins nombreuses qu'on peut encore espérer restent la propriété du possesseur actuel du bien (1).

(1) Voir mes *Rechte und Verhältnisse*, p. 70 et s.

Enfin, il est très important au point de vue théorique de déterminer le rapport existant entre les prestations en utilité et les biens dont elles proviennent. On peut établir, à ce sujet, trois propositions capitales si évidentes, d'après moi, qu'elles peuvent être énoncées ici sans être longuement démontrées. Je les ai, d'ailleurs, bien motivées en d'autres circonstances (1).

1° A mon sens, nous n'estimons et ne désirons les biens, en général, que pour les prestations en utilité que nous attendons d'eux. Les prestations en utilité constituent le noyau économique avec lequel nous avons à faire, et les biens en sont simplement l'enveloppe extérieure. De là résulte cette proposition, d'après moi tout aussi certaine :

2° Quand on acquiert ou transmet entièrement des biens, la transaction consiste, au point de vue économique, à acquérir ou à transmettre des prestations en utilité et, en fait, la totalité des prestations en utilité de ces biens. La transmission de ces derniers eux-mêmes est un phénomène très voisin du premier, de par la nature des choses, mais cependant simplement connexe et abréviatif. Acheter un bien signifie tout simplement, au point de vue économique, acheter toutes les utilisations de ce bien (2).

De là résultent enfin les importantes conséquences suivantes :

3° La valeur et le prix d'un bien sont respectivement et tout simplement la valeur totale et le prix total de toutes ses prestations en utilité. La valeur et le prix de

(1) Voir mes *Rechte und Verhältnisse*, p. 60 et s., où j'ai, en particulier, également présenté le caractère des prestations en utilité comme étant les *éléments fondamentaux* de notre activité économique, et la valeur des biens comme provenant de la valeur des prestations en utilité.

(2) Cette façon de voir est expressément adoptée, sous une forme un peu différente, par Knies, *Das Kredit*, 2e partie, p. 34 et s., puis pp. 77 et 78. Knies appelle expressément prix de *rente* d'une maison

chacune des prestations en utilité du bien sont compris dans la valeur et le prix du bien lui-même (1).

Avant d'aller plus loin, expliquons ces trois propositions par un exemple concret. Je crois obtenir l'assentiment de tous les lecteurs en soutenant qu'un fabricant de toile estime et désire un métier à tisser tout simplement pour les prestations dynamiques spéciales qu'il espère en retirer. Je conserverai cet assentiment en affirmant que le fabricant, non seulement quand il *loue* un métier à tisser, mais encore quand il l'*achète*, a en vue d'acquérir ses prestations en utilité. L'acquisition de la machine elle-même ne lui sert qu'à rendre plus sûre celle des prestations en utilité. Si l'acquisition de la machine tient le *premier* rang au point de vue juridique, elle occupe certainement le *second* au point de vue économique. Je puis soutenir enfin que l'utilité produite par toute la machine n'est, en fait, que la somme des utilités de toutes ses prestations en utilité. Semblablement, la valeur et le prix de toute la machine ne sont et ne peuvent être que la valeur et le prix global de toutes les prestations en utilité de cette machine.

Après avoir ainsi suffisamment expliqué la nature et la structure de l'utilité des biens, revenons à notre principal problème et critiquons la notion fondamentale des théoriciens de l'utilisation.

Demandons-nous d'abord si les « utilisations » de la théorie de Say-Hermann sont identiques avec les prestations en utilité que fournissent indubitablement les biens? Il est absolument certain que non Ce que les théoriciens de l'utilisation appellent utilisation, c'est le

le prix de l'*usage permanent* de celle-ci, par opposition au prix de *location*, qui est le prix de l'*usage temporaire* de cette même maison. Voir aussi Knies, *Geld*, p, 66 et s., puis Schäffle, *Bau und Leben*, 2e édit. tome III, où l'auteur désigne les biens comme des «réserves de tensions utiles », p. 258.

(1) Pour plus de détails, voir dans mes *Rechte und Verhältnisse*, p. 64 et s.

fondement et l'équivalent de l'intérêt *net* du capital. Les prestations en utilité, au contraire, sont — quand il s'agit de bien durables — le fondement de l'*intérêt brut,* formé de l'intérêt net et d'une partie de la valeur du capital, et — quand il s'agit de biens consomptibles — le fondement de la *valeur totale du capital.* Si j'achète les prestations en utilité d'une maison d'habitation, je paie l'intérêt de location annuel pour les prestations en utilité d'une année. Cet intérêt de location est un intérêt brut. Si j'achète les prestations en utilité d'une mesure de charbon, je paie la valeur entière de ce charbon pour les prestations en utilité de la seule heure pendant laquelle le charbon se réduit en cendres. Par contre, la chose que les théoriciens de l'utilisation appellent utilisation est payée tout autrement. L'utilisation fournie pendant une année entière par une mesure de charbon n'atteint pas un prix supérieur au vingtième de la valeur de ce charbon. L'« utilisation » et la « prestation en utilité » doivent donc être deux grandeurs bien distinctes. — De là résulte, entre autres conséquences, que les écrivains qui, en définissant les prestations en utilité et en démontrant leur existence, pensaient définir et établir les bases de l'intérêt net du capital, se faisaient gravement illusion. Ce jugement s'applique, en particulier, aux services productifs de Say et aux définitions plus récentes de l'utilisation de Schæffle.

J'arrive maintenant à cette question décisive : *Si les utilisations des théoriciens de l'utilisation sont autre chose que les « prestations en utilité » des biens, peuvent-elles être encore quelque chose de réel? Peut-on concevoir que les biens nous procurent encore quelque chose d'utile en plus des prestations en utilité ?*

A cela je ne puis répondre que par un *non* catégorique. Je pense d'ailleurs qu'on est nécessairement amené à cette réponse si l'on admet que les biens font partie du

monde matériel, que les actions matérielles ne peuvent uniquement provenir que des forces naturelles, et que l' « usage », lui aussi. est une action. Si l'on admet ces prémisses — elles sont inattaquables — il me semble absolument impossible d'imaginer une façon d'utiliser les biens différente de celle qui consiste à mettre en action leurs forces naturelles propres ou à recevoir leurs « prestations en utilité ». Je n'ai d'ailleurs pas besoin d'en appeler à la logique des sciences naturelles ; j'en appelle simplement à l'imagination du lecteur. Rendons-nous bien compte, par une couple d'exemples, de la façon dont les biens nous sont utiles. L'utilité économique d'une batteuse, par exemple, consiste indubitablement à faciliter le battage du blé. Comment peut-elle faciliter cette opération ? Tout simplement par les prestations dynamiques qu'elle fournit l'une après l'autre, jusqu'au moment où son mécanisme usé se refuse à en fournir davantage. Le lecteur pourrait-il s'imaginer l'influence que la batteuse exerce sur la séparation des grains et de la paille autrement que sous forme d'une prestation dynamique ? S'imagine-t-il que la machine puisse servir à battre le blé, non par des prestations dynamiques, mais par quelque autre « utilisation » ? J'en doute fort. La batteuse bat le blé par des prestations dynamiques ou elle ne le bat pas du tout.

Il ne faut évidemment pas recourir aux utilités *indirectes* qu'on peut retirer de la batteuse pour constituer une utilisation nouvelle. Le blé battu, par exemple, a certainement plus de valeur que le blé non battu, et l'accroissement de sa valeur est une utilité provenant de la machine. Mais il est facile de voir que cela n'est pas une utilité *différente* des prestations en utilité de la machine. C'est une utilité produite par elle ; c'est précisément *son utilité propre*. Supposez qu'on me donne 500 francs et que j'achète un cheval avec cet argent. Je n'ai évidemment pas reçu deux présents : 500 fr. et un

cheval. Eh bien ! on ne doit pas davantage considérer l'utilité indirecte des prestations en utilité comme étant une seconde utilité des biens, *distincte des prestations en utilité* (1).

Et c'est bien autre chose pour les biens consomptibles ! Que puis-je retirer d'une mesure de charbon ? Les prestations calorifiques résultant de sa combustion. A part ces prestations, que j'ai payées en achetant le charbon, je n'obtiens absolument rien. Quant à l'emploi du charbon, il consiste à mettre les prestations en utilité provenant du charbon en relation avec un objet qu'on veut modifier par la chaleur. Cet usage dure aussi longtemps que les prestations en utilité s'écoulent du charbon incandescent. Et que retire le débiteur de la mesure de charbon que je lui prête pour une année? Il en retire également les prestations calorifiques fournies par le charbon, pendant une couple d'heures, et absolument rien d'autre. Lui aussi use complètement le charbon en quelques heures. Mais, demandera-t-on, ne peut-il pas, grâce à son contrat de location, employer et utiliser le charbon pendant toute l'année. Le propriétaire n'y verrait absolument rien à redire, mais la nature des choses s'y oppose. Celle-ci exige impérieusement que l'usage et l'utilisation prennent fin au bout de quelques heures. Ce qui reste du contrat, c'est l'obligation pour le débiteur de rendre, au bout d'un an seulement, une autre mesure de charbon. Mais c'est vraiment faire une étrange confusion que d'attribuer au charbon brûlé une utilisation objective d'une année, parce qu'on doit rendre seulement au bout de ce temps une *autre* mesure de charbon.

Il n'y a donc place, ni dans la réalité, ni dans la

(1) Des contradicteurs subtils diront peut-être que la possession de bonnes machines aide au crédit, à la renommée, à l'achalandage du fabricant. Le lecteur réfutera facilement ces objections ainsi que celle de « l'usage par voie d'échange ».

pensée pour une « utilisation » des biens différente de leurs prestations naturelles en utilité.

Peut-être puis-je espérer que maint lecteur considère, dès maintenant, mon analyse comme pleinement convaincante. Cependant, la chose est trop importante et l'opinion contraire trop profondément enracinée, pour que je puisse me borner à ce qui précède. J'exposerai donc d'autres arguments contre l'existence de l'utilisation. A la vérité, ma thèse étant toute négative n'est pas susceptible d'une démonstration objective. Je ne puis rendre sensible la non-existence d'une chose comme on pourrait le faire pour son existence. Cependant, il ne manque pas de moyens décisifs de conviction et ce sont mes adversaires eux-mêmes qui vont me les fournir. Voici comment. Pour être vraie, une proposition doit résulter d'un raisonnement rigoureux et conduire à des conséquences exactes. Or, je vais montrer que l'affirmation de l'existence d'une utilisation indépendante ne satisfait à aucune de ces conditions. Je démontrerai pour cela deux choses :

I° *Il se glisse toujours une erreur ou une méprise dans tous les raisonnements employés par les théoriciens de l'utilisation pour démontrer l'existence de l'utilisation.*

II° *Le fait d'admettre l'existence d'une utilisation indépendante conduit nécessairement à des conséquences absurdes.*

Si je réussis à démontrer ces deux propositions, ma thèse sera rendue aussi évidente que possible, car j'ai établi que toute utilisation objective, différente des prestations en utilité, n'est pas concevable.

Parmi les représentants remarquables de la théorie de l'utilisation, il en est deux qui se sont particulièrement efforcés de démontrer l'existence d'une utilisation indépendante. C'est Hermann et Knies. C'est donc surtout leur démonstration qui servira de base à ma critique. Les idées de Say — le Nestor de la théorie de

l'utilisation — et celles de Schæffle sont également dignes d'attention. Je commencerai par m'occuper de ces deux auteurs, parce que la méprise dont ils ont été victimes peut être exposée en peu de mots.

Say attribue au capital la propriété de fournir des services productifs ou, comme il le dit plus souvent, de fournir du « travail ». Ce travail est, pour lui, la base de l'intérêt du capital. On peut évidemment critiquer les mots services et travail qui conviennent plutôt à l'action d'un être personnel qu'à celle de capitaux impersonnels, mais, en fait, Say a indubitablement raison : Le capital fournit du « travail ». Mais il me semble aussi indubitable que le travail réellement fourni par le capital constitue ce que j'ai appelé les « prestations en utilité » des biens, le fondement de l'*intérêt brut* de la valeur des biens en tant que capital. Say semble admettre tacitement que le capital fournit des services différents des prestations en utilité, et susceptibles de devenir la base spéciale d'un *intérêt net*. Cependant, il n'en donne pas la moindre preuve, probablement parce qu'il n'a pas remarqué la séduisante ambiguïté de sa notion des services productifs.

On peut en dire autant pour Schæffle. Je passe sous silence les interprétations subjectives de son premier ouvrage, qui ne conviennent pas au caractère de la théorie de l'utilisation en général, et qu'il a tacitement reprises dans la dernière édition de son *Bau und Leben*. Mais, dans son dernier ouvrage, il nomme les biens des « réserves de tensions utiles » (III, 258), et les utilisations des « fonctions des biens », des équivalents en travail vivant des matières utilisables » (III, 258, 259), « des énergies vivantes de la substance sociale impersonnelle » (313). Tout cela est très exact, à cela près que la fonction des biens, la dépense des réserves de forces de tension utiles, sont tout simplement nos prestations en utilité. Celles-ci trouvent leur équivalent,

non pas dans l'intérêt net du capital — comme Schæffle l'admet — mais dans l'intérêt brut, dans la valeur des biens consomptibles en tant que capital. Say et Schæffle échouent donc complètement dans la démonstration de l'existence de l'utilisation par suite d'un malentendu.

La façon dont Hermann arrive à son « utilisation » indépendante est intéressante au point de vue psychologique.

Il introduit la notion d'utilisation une première fois sous le couvert de l'utilisation des biens durables. « Les fonds de terre, les bâtiments, les ustensiles, les livres, l'argent ont une valeur d'usage durable. Leur mise en usage, pendant laquelle ils subsistent, s'appelle leur utilisation. Celle-ci peut donc être considérée comme un bien spécial susceptible d'une valeur d'échange propre, appelée intérêt » (1). Hermann ne donne pas ici, à proprement parler, une démonstration de l'existence d'une utilisation indépendante et possédant une valeur propre. Mais cette démonstration n'a pas besoin d'être exposée, car chacun sait qu'en fait l'usage d'un fonds de terre ou d'une maison peut être estimé et vendu à part. Mais — et il faut bien tenir compte de cela — ce que le lecteur comprend et doit comprendre par utilisation, c'est l'*utilisation brute* des biens durables, c'est le *substratum* de l'intérêt de fermage, quand il s'agit de fonds de terre, et celui de l'intérêt de location, quand il s'agit de maisons, c'est-à-dire ce que j'ai appelé plus haut les prestations en utilité des biens. L'existence propre de cette « utilisation » à côté de son support s'explique par le fait, et par le seul fait, que l'utilisation en question n'épuise pas le bien lui-même. On doit forcément admettre que l'utilisation est une chose différente et indépendante

(1) *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, 2e édit., p. 109.

du bien, parce que ce dernier subsiste à côté d'elle, en conservant intacte une partie de son contenu en utilité.

Hermann fait un pas de plus en établissant une analogie entre l'usage des biens durables et celui des biens consomptibles, et en tentant de prouver l'existence, chez ces derniers, d'une utilisation spéciale ayant une valeur propre et indépendante de celle de ces biens. Il trouve (1) que les biens consomptibles conservent leur utilité en subissant des transformations techniques et que, sous des formes variables, « leur usage est durable ». Quand, par exemple, du minerai de fer, du charbon et du travail sont transformés en fonte, ces éléments chimiques et mécaniques contribuent à former une utilisation combinée nouvelle. « Si la fonte possède la valeur d'échange des trois objets d'échange employés, la somme des biens primitifs est liée qualitativement à la nouvelle utilité et quantitativement à sa valeur d'échange ». Les biens consomptibles sont donc également susceptibles d'un usage durable. « Alors, continue Hermann, cet usage peut être considéré — qu'il s'agisse de biens durables ou de biens qui changent de forme en conservant leur valeur d'échange — comme un bien en soi, comme une utilisation susceptible d'acquérir une valeur d'échange ».

Hermann arrive bien ainsi au but qu'il poursuit, c'est-à-dire à démontrer l'existence, même chez les biens consomptibles, d'un usage existant à côté du bien lui-même. Examinons d'un peu plus près ses arguments.

Avant tout, il faut constater que la démonstration de Hermann repose simplement sur une *analogie*. L'usage propre des biens consomptibles — à l'inverse de celui des biens durables — ne peut être considéré, ni comme une chose tombant sous les sens, ni comme un fait d'expérience économique. Personne n'a vu un usage indépendant se dégager d'un bien consomptible et on se

(1) P. 110 et s.; voir la citation donnée plus haut, p. 256.

tromperait en croyant à son existence du fait que, dans tout prêt, il y a transmission de l'usage de biens consomptibles. On ne *voit* pas du tout un usage indépendant mais on *conclut* à son existence. On voit tout simplement A recevoir 100 francs et en rendre 105 au bout d'un an. Que 100 francs soient donnés pour la somme prêtée et 5 francs pour l'usage de celle-ci, c'est une explication du fait observé, mais ce n'est pas le résultat d'une observation objective immédiate. En tout cas, on ne peut point s'appuyer sur l'exemple du prêt quand il s'agit de savoir s'il existe, en général, un usage des biens consomptibles indépendant de ces biens eux-mêmes. Car, tant que cette existence est en question, il n'est évidemment pas permis de considérer le prêt comme la transmission d'usage. Un tel mode de démonstration reviendrait évidemment à admettre la proposition à démontrer.

En conséquence, si l'existence d'une utilisation spéciale des biens consomptibles doit être considérée autrement que comme une simple affirmation, c'est seulement en vertu d'un raisonnement par analogie. A la vérité, Hermann n'a point formellement fait ce raisonnement, mais il l'a ébauché, quant au fond, à l'endroit cité plus haut. Il raisonne de la façon suivante : Les biens durables sont susceptibles, comme chacun sait, de fournir une utilisation indépendante de ces biens eux-mêmes. Les biens consomptibles, à les considérer attentivement, fournissent un usage tout aussi durable que celui des biens durables. Par conséquent, les biens consomptibles eux aussi sont et doivent être susceptibles de fournir une utilisation indépendante de ces biens eux-mêmes.

Cette démonstration par analogie est fautive. Comme je vais le démontrer tout de suite, il n'y a précisément aucune analogie au point le plus décisif.

J'accorde volontiers que les biens consomptibles, grâce à des transformations techniques, sont réellement sus-

ceptibles d'un usage durable. Je reconnais que le charbon et le minerai de fer ne sont mis en usage que pour produire du fer. J'admets que l'usage dont le fer est susceptible est tout simplement un effet éloigné des forces contenues dans les matières premières, forces qui sont ainsi utilisées une seconde fois dans le fer, puis une troisième fois dans le clou qu'on fait avec le fer, puis une quatrième fois dans la maison que le clou aide à construire et, par conséquent, qu'on emploie ces forces d'une façon *durable*. Seulement — et il faut bien l'observer — la durée a ici une toute autre base et un tout autre caractère que pour les biens durables. On emploie ces derniers à plusieurs reprises en ce sens qu'on épuise, par chaque mise en usage, une partie seulement de leur contenu total en utilité et qu'on en laisse une partie intacte pour les mises en usage ultérieures. Par contre, on emploie les biens consomptibles plusieurs fois, en ce sens qu'on les use à plusieurs reprises d'une façon totale. On épuise chaque fois le contenu total en utilité d'une forme de ces biens, mais ce contenu en utilité conduisant à une nouvelle forme des biens, on procède de nouveau à l'épuisement. Ces deux modes d'usage se différencient l'un de l'autre comme l'*écoulement* continu de l'eau d'un réservoir se distingue du *transvasement* continu et répété de l'eau d'un vase dans un autre, ou encore, pour employer un exemple tiré du monde économique, comme le fait de recevoir le prix d'un fonds de terre par *versements successifs* se distingue du fait de recevoir ce prix en totalité, de l'employer à faire *un nouvel achat*, de revendre l'objet acquis et ainsi de suite.

Quelques mots de plus permettront de caractériser encore plus nettement le défaut de la comparaison de Hermann. L'usage durable, dont Hermann montre l'existence dans les biens consomptibles, a tout à fait son analogue dans les biens durables. Mais Hermann introduit

tout autre chose dans son parallèle. Nous avons ici à faire à l'un de ces points où la négligence dont a fait preuve la science économique relativement à la notion de l' « usage des biens », a rejailli sur la science. Si Hermann avait étudié plus exactement la notion de l'usage, il aurait vu qu'on réunit sous ce nom deux choses passablement différentes. Faute de mieux, je les désignerai par les mots : usage *immédiat* et usage *médiat* des biens. L'usage immédiat — qui devrait seul prétendre au nom d'usage — consiste dans la réception des prestations en utilité d'un bien. L'usage médiat — qui ne devrait pas être considéré comme un usage — consiste dans la réception des prestations en utilité des *biens nouveaux,* qui prennent naissance du fait des prestations en utilité fournies par les biens qu'on « use » tout d'abord ou par les biens qui proviennent des prestations en utilité des premiers, etc. En d'autres termes, l'usage médiat consiste dans la réception des termes éloignés — et en quelque sorte se succédant indéfiniment — d'une suite de causes et d'effets ayant leur origine dans un premier usage immédiat.

Je ne veux pas soutenir qu'il soit absolument erroné de considérer l'usage de ces *effets* éloignées d'un bien comme un usage du *bien lui-même*. Cependant, les deux espèces d'usages ont des caractères très différents. On peut, à un certain point de vue, considérer le fait d'aller à cheval comme un usage de l'*herbe* mangée par l'animal, mais il est cependant certain que c'est là une façon d'user l'herbe absolument différente de celle qui consiste à la consommer directement, et soumise à de toutes autres conditions.

Si l'on veut, en conséquence, établir une analogie entre les usages de deux biens ou de deux espèces de biens, on doit évidemment ne tenir compte que des usages semblables de ces biens. On peut mettre en parallèle l'usage immédiat d'un bien et l'usage immé-

diat d'un autre bien, ou encore les usages médiats de deux biens. Mais on ne peut point établir de parallèle entre l'usage immédiat d'un bien et l'usage médiat d'un autre bien. On ne le peut surtout pas quand on veut déduire de ce parallèle des conséquences scientifiques ultérieures C'est en cela que Hermann s'est trompé. Les biens durables, comme les biens consomptibles sont susceptibles des deux sortes d'usages. Le charbon est un bien consomptible. Son usage immédiat consiste à être brûlé ; son usage médiat, comme Hermann le montre fort bien, consiste dans l'usage du fer qu'il sert à préparer. Mais chaque bien durable, une machine à filer par exemple, possède aussi, à côté de son usage immédiat — consistant à fabriquer du fil — un usage médiat qui consiste à utiliser le fil pour faire de la toile, à employer la toile pour faire des habits, etc. Tout ce qu'on pourrait comparer, c'est, d'une part, l'usage immédiat des biens durables avec la consommation instantanée des biens consomptibles (1) et, d'autre part, l'usage durable médiat des biens consomptibles avec l'usage également durable et médiat des biens durables. Mais Hermann a fait une confusion en introduisant une analogie entre l'usage immédiat des biens durables et l'usage médiat, absolument et totalement dissemblable des biens consomptibles. Il s'est laissé induire en erreur par le fait que les deux sortes d'usages sont « durables », et en oubliant que cette « durée » repose, dans les deux cas, sur des bases très différentes.

L'analyse précédente a, je le crois, montré l'imperfection de l'analogie introduite par Hermann entre l'usage « durable » des biens durables et l'usage durable des

(1) Pour se convaincre du bien fondé de cette comparaison, on n'a qu'à se représenter la série des transitions qui permettent d'aller des biens les plus durables — fonds de terre, pierres précieuses, etc. — à des biens de moins en moins durables — bâtiments, meubles, vêtements, linge, bougies, cols en papier, etc. — et, enfin, à des biens absolument consomptibles — allumettes, aliments, boissons, etc.

biens consomptibles. De plus, il est facile de montrer que l'analogie cesse précisément au moment décisif. Pourquoi peut-on imaginer, pour les biens durables, un usage indépendant du bien et possédant une valeur indépendante? Ce n'est pas du tout parce que l'usage est durable, mais parce que la mise en usage du bien laisse subsister quelque chose du bien et de sa valeur ; parce que la portion déjà usée, tout comme la portion non encore usée du contenu en utilité immédiate, constituent deux choses coexistant l'une à côté de l'autre, et dont chacune possède en même temps une valeur économique. Mais pour les biens consomptibles, c'est absolument le contraire. Chaque mise en usage épuise complètement le contenu en utilité de la forme actuelle du bien et la valeur de cette mise en usage est toujours identique à la valeur totale du bien lui-même. A aucun moment, on n'a deux choses coexistant à côté l'une de l'autre, mais une même chose deux fois de suite. En employant du charbon et du minerai de fer pour préparer du fer, on les *use*, et on paie pour cet usage *la valeur totale du capital* constitué par ces biens. Aucune parcelle de l'un ou de l'autre ne subsiste, après l'usage, avec une valeur propre. Il en est de même si l'on emploie le fer obtenu pour fabriquer des clous. On use le fer et on paie la valeur totale du capital qu'il représente. Il ne reste de nouveau absolument rien du fer. On n'a pas, au même moment et à côté l'un de l'autre, la chose et son usage, mais on a successivement : d'abord le « charbon et le minerai », puis le « fer », puis les « clous ». Dans ces conditions, il est impossible de voir, en raisonnant par analogie ou autrement, comment l' « usage » d'un bien consomptible peut acquérir une existence et une valeur indépendantes du bien.

Le raisonnement par analogie de Hermann est aussi incorrect que celui qui consisterait à dire : Je puis faire sortir un litre d'eau par seconde d'un grand réser-

voir. Au bout d'une heure, il s'est écoulé 3600 litres dont chacun possède une existence propre et constitue une chose bien distincte de l'eau qui s'est écoulée auparavant et de l'eau qui reste dans le réservoir. Mais avec un seul litre d'eau que je transvase constamment d'un récipient dans un autre, je puis aussi faire couler un litre d'eau par seconde. En conséquence, il y a aussi, dans ce cas, 3600 litres d'eau qui s'écoulent de mes récipients !

Mais Hermann fait une troisième faute. Il divise l'usage des biens durables en deux parties : la première méritant seule le nom d'usage ou d'utilisation, la seconde méritant le nom d'usure. Je dois avouer que ce dernier pas me rappelle fort l'histoire connue de Münchhausen qui arrive à descendre de la lune au moyen d'une corde qu'il coupe toujours au dessus de sa tête pour la rattacher au-dessous de lui. Hermann commence, en effet, par considérer la mise en usage — l'usage brut — des biens durables comme une utilisation. Cela continue jusqu'au moment où, grâce à un raisonnement par analogie basé sur cette conception, il démontre l'existence d'une utilisation pour les biens consomptibles. A peine y est-il parvenu, qu'il rompt avec sa notion initiale de l'utilisation, sans s'apercevoir qu'il supprime ainsi le point d'appui sur lequel repose sa notion ultérieure de l'utilisation, et qu'elle ne s'appuie plus maintenant sur rien.

Nous verrons un peu plus loin à quelles inconséquences conduit cette façon de faire. Je me contenterai ici d'établir que ces développements à première vue frappants de Hermann ne reposent, à bien les approfondir, que sur une fausse analogie.

Ma critique présenterait une lacune importante si elle ne tenait pas compte des efforts profonds et consciencieux de Knies sur le sujet qui nous occupe. Les déductions de ce remarquable savant ont une

double ressemblance avec celles de Hermann. A première vue, elles semblent, comme ces dernières, extraordinairement convaincantes. Cette force de persuasion est due à l'emploi d'analogies que je dois encore déclarer fausses.

Knies aborde notre problème en étudiant la nature économique du prêt. Il pense que l'essence du prêt consiste en une transmission de l'utilisation de la somme prêtée. En cherchant à motiver cette opinion avec son soin habituel, il est amené à se demander s'il existe, oui ou non, une utilisation propre des biens consomptibles.

Dans ses préliminaires, Knies part de cette idée qu'il y a des « transmissions » économiques qui ne concordent pas avec la transmission des droits de propriété. Telle est, par exemple, la transmission du simple usage d'un bien ou de l'utilisation d'un bien. Il mentionne aussitôt la différence qui existe entre les biens consomptibles et les biens non consomptibles, puis se livre à des considérations détaillées sur la transmission des utilisations des biens non consomptibles. Tel est pour lui, comme pour Hermann, le moyen de parvenir à une explication du phénomène plus délicat de l'utilisation des biens consomptibles. Entre autres choses, il détermine la différence qu'il faut faire entre l' « utilisation », en tant qu'usage d'un bien pendant un temps déterminé, et le bien lui-même, en tant que « support de l'utilisation ». Le principe économique des transmissions en question, c'est, d'après lui, qu'une utilisation est transmise sans que le support de cette utilisation le soit. Cependant, la nature des choses fait nécessairement que la transmission des utilisations des biens entraîne toujours certaines conventions relatives aux supports de ces utilisations. Par exemple, celui qui afferme son champ doit l'abandonner physiquement au fermier pour lui permettre de s'en servir. L'étendue de ces con-

ventions et les dangers de perte et de détérioration du support de la valeur, qui en résultent, sont différents suivant la nature des choses et suivant les circonstances. Dans la location, par exemple, il y a toujours certaines détériorations, et il est même nécessaire que le propriétaire les autorise (1).

Après avoir encore expliqué la signification des catégories juridiques constituées par les biens fongibles et non fongibles, Knies se pose la question suivante (p. 71) : « N'est-il pas possible en fait, et ne peut-il pas être conforme au but d'un contrat, que l'utilisation d'un bien fongible et même consomptible soit aliénée ? »

Dans cette proposition, Knies se demande implicitement s'il n'existe pas une utilisation des biens consomptibles. Il répond à cette question par le raisonnement suivant, que je reproduis textuellement :

« Une mesure de froment est un bien fongible et consomptible. Le possesseur peut, dans certains cas, ne pas vouloir aliéner ce grain, ni l'échanger, ni le vendre parce que, par exemple, il doit ou veut l'employer lui-même dans six mois. Cependant, jusqu'à cette époque, il n'en a pas besoin. Il pourrait donc consentir à céder à autrui l'usage de cette mesure de froment pendant six mois, à condition de retrouver son bien au bout de ce laps de temps. Si cependant une autre personne, qui désire le froment sans pouvoir l'échanger contre autre chose ni l'acheter, déclare ne pouvoir retirer une *utilisation* de la mesure de froment — en tant que bien consomptible — *sans consommer le froment lui-même*, sans le semer, par exemple, mais consent à rendre une autre mesure prélevée sur la moisson obtenue à l'aide de l'*utilisation* transmise, alors le possesseur peut considérer cette restitution comme sauvegardant absolument

(1) *Geld*, p. 59 et s.

ses intérêts économiques, puisqu'il s'agit précisément ici d'un bien frugifère .

« Dans ce qui précède, il n'y a pas même un fragment de phrase renfermant quelque chose d'impossible, de cherché, de factice. Mais un tel phénomène pris en lui-même, c'est-à-dire la transmission d'une mesure de froment faite sous la condition d'en recevoir une autre au bout de six mois, appartient évidemment à la catégorie des phénomènes nommés « prêts »…. En conséquence, nous plaçons le prêt dans la catégorie des transmissions d'une *utilisation*, à savoir de l'utilisation de biens frugifères, qui redeviennent utilisables pour le propriétaire par la restitution d'une quantité égale de ces biens. Naturellement, quand il s'agit du prêt, il est excessivement important de bien retenir que les prestations relatives au soutien de l'utilisation — si importantes qu'elles puissent être n'ont rien à faire avec le principe du phénomène. Ces prestations sont déterminées dans chaque cas par la nécessité d'user de l'utilisation. C'est précisément à cause de cela que, dans le cas d'un bien consomptible, les prestations s'étendent jusqu'au pouvoir de consommation du propriétaire. Mais il n'y a jamais — même dans ce dernier cas — une autre idée directrice que celle de la transmission d'une utilisation. Ainsi donc, la transmission du droit de propriété est inévitable dans le prêt, mais elle est seulement concomitante ».

J'avoue volontiers que cette analyse est très propre à donner l'impression de la vérité à quiconque ne fait pas bien attention. Knies ne s'est pas contenté de mettre à profit, avec une habileté peu commune, l'analogie employée par les vieux adversaires des canonistes ; il y a ajouté quelque chose de très efficace. En montrant, en effet, que dans toute transmission d'utilisation il y a des prestations inévitables relatives au support même de l'utilisation, Knies a pu tirer profit, pour renforcer

l'analogie entre le prêt et la location, du fait même qui semble le plus s'y *opposer*, à savoir : la transmission complète de la propriété des biens prêtés.

Celui qui ne se laisse pas séduire par ces comparaisons brillantes et les soumet à un examen critique, remarque facilement que leur validité et leur valeur démonstrative dépendent de la solution d'une question préalable : Existe-t-il vraiment, pour les biens consomptibles, une utilisation propre et susceptible, par conséquent, d'être transmise dans un prêt ? Examinons avec soin les arguments sur lesquels Knies s'appuie pour répondre affirmativement à cette question qui forme la base de toute sa théorie du prêt.

Nous allons faire à cette occasion une découverte surprenante, à savoir que Knies n'a pas donné la moindre démonstration de l'existence, ou seulement de la possibilité de l'existence d'une utilisation propre des biens consomptibles, mais qu'il a franchi ce point dangereux de sa théorie en donnant un double sens au mot « utilisation ». C'est cette faute que je vais tâcher de mettre en évidence.

Knies identifie lui-même (p. 61) l'utilisation avec l'*usage* des biens. Plus loin (voir également p. 61) il montre que, pour les biens consomptibles, il n'y a pas d'autre usage possible que la *consommation*. Il doit par suite bien savoir aussi que, pour les biens consomptibles, l'utilisation est identique avec la *consommation*. Ailleurs cependant, quand il pose le problème et quand il conclut en disant : « En conséquence nous plaçons dans la catégorie des transmissions d'une utilisation, etc. » il emploie le mot « utilisation » dans un sens non identique à celui du mot consommation, et signifiant utilisation continue. Knies arrive à cette proposition finale en substituant, dans son analyse, le second sens du mot utilisation au premier. D'une série de propositions, vraies seulement quand on attribue son premier sens au

mot utilisation, Knies arrive alors à conclure qu'il existe une utilisation au second sens du mot.

La première proposition est ainsi conçue : « Le possesseur peut, dans certains cas, ne pas vouloir aliéner ce grain, ni l'échanger, parce que, par exemple, il doit ou veut l'employer lui-même dans six mois. Cependant, jusqu'à cette époque, il n'en a pas besoin. »

Dans cette proposition, le genre d'utilisation en vue — et le seul d'ailleurs qu'on doive avoir en vue, étant donnée la nature des choses — c'est la consommation du bien. Knies continue :

« Il pourrait donc consentir à céder à autrui l'usage de cette mesure de froment pendant six mois, à condition de retrouver son bien au bout de ce laps de temps. »

C'est ici que commence l'amphibologie. Que signifie le mot « usage » ? Signifie-t-il consommation ou désigne-t-il un usage d'une nature spéciale et d'une durée de six mois ? Evidemment, l'usage ne peut être compris qu'au sens de consommation, mais les mots « usage pendant six mois » sont propres à faire naître l'idée d'un usage continu, et c'est ainsi que commence le *quid pro quo*.

Une troisième proposition suit alors : « Si cependant une autre personne qui désire le froment sans pouvoir l'échanger contre autre chose ni l'acheter, déclare ne pouvoir retirer une *utilisation* de la mesure de froment — en tant que bien consomptible — *sans consommer le froment lui-même*, sans le semer, par exemple, mais consent à rendre une autre mesure prélevée sur la moisson obtenue à l'aide de l'*utilisation* transmise, alors le possesseur peut considérer cette restitution comme sauvegardant absolument ses intérêts économiques, puisqu'il s'agit précisément ici d'un bien frugifère. »

C'est dans cette proposition que se fait la confusion décisive. En effet, dans le passage où l'emprunteur parle

de l'impossibilité d'utiliser des biens consomptibles autrement qu'en les consommant, Knies emploie et place les mots « utilisation » et « consommer » de telle façon que les deux notions restent distinctes et ne paraissent *point* identiques. Il introduit ainsi dans le cours du raisonnement, d'une manière d'autant moins remarquée qu'elle est moins dissimulée, et en se faisant illusion à lui-même, la notion d'une utilisation durable des biens consomptibles. Lorsqu'il parle, immédiatement après, de « la moisson obtenue à l'aide de l'utilisation transmise », il faudrait, logiquement, rapporter la moisson obtenue à l'usage, c'est-à-dire à la *consommation* du grain employé comme semence. Mais comme l'expression « utilisation transmise » ressemble à l'expression « transmission de l'utilisation », qu'on a déjà dans l'oreille, et qui fait opposition à « transmission du soutien de l'utilisation », on est involontairement amené à l'idée d'une *utilisation durable*, par analogie avec l'utilisation des biens durables. On peut d'autant plus facilement douter de la possibilité d'une telle utilisation qu'on dit, immédiatement après, qu'elle produit une moisson, c'est-à-dire une chose très réelle. C'est là une preuve d'existence qu'un lecteur, une fois engagé dans le dédale, applique naturellement à « l'utilisation durable ».

Knies tire alors les fruits de l'amphibologie. Il déclare d'abord que : « Dans ce qui précède, il n'y a pas même un fragment de phrase renfermant quelque chose d'impossible, de cherché, de factice ». Étant donnée l'hypothèse, cela est très vrai, mais absolument sans conséquence pour la thèse de Knies, si l'on remplace, dans les passages à double sens, les mots usage et utilisation par le terme « consommation ». Knies conclut alors : Ainsi, le prêt appartient à la catégorie des transmissions d'une simple utilisation.

Cette conclusion est tout simplement fausse. Car la démonstration qui devait l'amener, n'a réellement pas

été faite. La proposition à démontrer a été introduite, sans qu'on y prenne garde et comme faisant partie de l'hypothèse, dans la suite des déductions : on a parlé de l' « utilisation » — dans le sens où elle est censée exister — comme d'une chose acquise et sans dire un mot pour démontrer la possibilité de son existence. Cette erreur fondamentale de la démonstration est difficile à découvrir pour deux raisons : D'abord, parce que le pavillon de l'utilisation, entendue dans le vrai sens du mot, couvre le même mot dans son sens erronné. On ne proteste pas contre l'existence de l' « utilisation », parce que — grâce à l'habileté de la dialectique — on ne la distingue pas de l'utilisation indubitablement existante. Ensuite, il se produit un phénomène de suggestion. En effet, avant d'avoir dit un seul mot de l'existence ou de la non existence de l'utilisation des biens consomptibles, Knies fait parler le propriétaire et l'emprunteur de la transmission de l' « utilisation » avec autant de certitude que si l'existence d'une telle utilisation était chose indubitable. Cette certitude se communique presque involontairement au lecteur (1).

Faisons un retour comparatif sur les tentatives faites par les divers écrivains du groupe Say-Hermann pour développer la notion qui leur est propre de l'utilisation du capital. Nous constaterons alors, malgré toute la diversité des détails, une unité très instructive de l'ensemble.

Tous les auteurs, depuis Say jusqu'à Knies, quand ils parlent de l'utilisation du capital, s'appuient *tout d'abord sur les prestations en utilité réellement existantes* et, grâce à elles, font admettre par le lecteur que l'utilisation du capital existe en fait, qu'elle constitue

(1) Dans un écrit postérieur à la première édition du présent ouvrage, Knies a tenté de défendre sa conception contre les critiques ci-dessus. Je reviendrai sur cette tentative au cours de la partie positive — la seconde — de mon travail.

un élément économique spécial et possède une valeur économique propre. Quant à savoir si cette existence propre se rapporte à une chose distincte du bien ou seulement à une partie constitutive et séparable du bien lui-même — d'où il résulterait que la séparation de la prestation en utilité entraînerait une diminution de la valeur du bien lui-même, et que l'indemnité payée dans ce cas serait simplement un intérêt brut — c'est un point qui reste obscur.

Mais à peine est-on parvenu à faire admettre l' « utilisation propre du capital » qu'on substitue aux véritables prestations en utilité — sous le manteau desquelles on y est arrivé — une utilisation imaginaire d'un genre spécial. On lui forge ensuite une valeur propre, *indépendante de la valeur totale du bien*, et on finit même par mettre en pièces les vraies utilisations, qui ont servi de marchepied aux fausses. Say et Schæffle ne donnent qu'un abrégé succinct de cette façon de faire quand ils transforment tacitement le *substratum* de l'intérêt brut en celui de l'intérêt net. Hermann et Knies, par contre, nous l'exposent dans tous ses détails. De telles erreurs montrent combien il est urgent que les *Révisions des principes fondamentaux*, si goûtées du public, daignent enfin s'occuper aussi des notions obscures d' « usage » et d' « utilisation » des biens. Pour ma part, j'ai tenté de fournir une première contribution à leur éclaircissement.

Par les développements précédents, je crois avoir prouvé ce que j'annonçais, à savoir : « Il y a une erreur ou un mal entendu dans tous les raisonnements par lesquels les théoriciens de l'utilisation du groupe Say-Hermann croient démontrer l'existence de l'utilisation. »

Non seulement l'admissibilité de cette utilisation propre est absolument indémontrée, mais elle conduit encore nécessairement — et je vais le prouver — à

des contradictions internes et à des conséquences insoutenables.

Les théoriciens de l'utilisation, et beaucoup d'autres aussi (1), ont coutume de distinguer l'*utilisation brute*, formant la base de l'intérêt de fermage ou de location, de l'*utilisation nette*, servant de fondement à l'intérêt net du capital. Il est remarquable que nous ayons tous ingénieusement accepté cette façon de parler sans jamais remarquer qu'elle renferme une énigme indéchiffrable. L'utilisation, d'après l'assurance unanime des économistes en question, doit être synonyme d'usage au sens objectif de ce mot. Mais comme il y a une utilisation brute et une utilisation nette, il y a lieu de se demander s'il existe deux usages d'un même bien? Il est entendu, d'ailleurs, qu'il ne s'agit pas ici de deux modes d'utilisation successifs ou alternés, mais de deux usages *additifs et coexistants*, susceptibles d'être acquis l'un avec l'autre ou l'un dans l'autre, lors de la transaction la plus simple relative à l'usage.

(1) Je dois formellement remarquer que, dans ma critique relative à la notion de l'utilisation, j'ai à combattre non seulement les théoriciens de l'utilisation proprement dits, mais encore presque toute la littérature économique. La notion de l'utilisation du capital que j'attaque, est universellement répandue depuis l'époque de Salmasius. Les écrivains qui expliquent l'origine de l'intérêt du capital par des théories totalement différentes, par la productivité, comme Roscher, par l'abstinence, comme Senior, par le travail, comme Courcelle-Seneuil ou Wagner, considèrent régulièrement l'intérêt du prêt comme une indemnité pour l'utilisation du capital transmis (use, usage). Par-ci par-là, ils considèrent même l'*intérêt originaire* du capital comme un fruit de cette utilisation. La différence entre eux et les théoriciens de l'utilisation proprement dits consiste simplement en ceci : Les premiers se servent naïvement de ces expressions, afin d'employer une façon de parler devenue populaire, et sans se préoccuper des prémisses et des conséquences ultérieures de cette conception qui, parfois même, est en contradiction avec leur théorie de l'intérêt. Les théoriciens de l'utilisation, au contraire, prennent précisément pour base de leur théorie les conséquences de cette conception. L'acceptation presque générale de l'erreur contre laquelle je tente de lutter, est de nature à justifier la longueur de ma critique.

On peut se demander si un bien ne peut pas avoir deux usages successifs; s'il ne peut pas donner lieu à deux usages alternatifs comme, par exemple, le bois qui sert à bâtir ou à faire du feu. On peut même comprendre qu'un bien puisse avoir deux usages simultanés donnant naissance à deux utilités différentes, par exemple, qu'un beau pont en fer forgé serve à la fois comme moyen de communication et comme source de jouissances esthétiques. Mais il est contraire à la nature des choses et à la raison de penser qu'en louant une maison ou un logement et en l'habitant, je pratique et reçois — par une seule et unique série de mises en usage — deux usages différents : un usage général, pour lequel je paie tout l'intérêt de location, et un usage restreint pour lequel je paie l'intérêt net compris dans l'intérêt total de location. Il est contraire à la nature des choses et à la raison de penser qu'à chaque trait de plume tracé sur le papier, qu'à chaque regard jeté sur un tableau, qu'à chaque entaille faite avec un couteau, en un mot, qu'à la plus minime utilisation retirée d'un bien, je reçois toujours, l'un dans l'autre ou l'un avec l'autre, deux usages. Quand je regarde un tableau ou habite une maison, je ne fais qu'un usage du tableau ou de la maison et si, dans l'un ou dans l'autre cas, il y a deux choses que j'appelle usage ou utilisation, l'une d'elles porte ce nom à tort.

Mais laquelle?

Il existe encore à ce sujet une opinion très étrange. Les théoriciens en question paraissent, en somme, avoir quelque peu senti l'incongruité de deux utilisations simultanées. Car, quoiqu'ils emploient régulièrement le mot utilisation pour désigner deux choses, ils s'arrangent parfois de façon à éliminer l'une d'elles. Ils suppriment l'utilisation brute en la décomposant en : *utilisation nette + reconstitution partielle du capital*. Ainsi fait Roscher, que nous devons citer comme représentant

l'opinion courante en question (1) : « On ne doit pas confondre l'utilisation d'un capital avec sa reconstitution partielle. Dans la location d'une maison, par exemple, il doit y avoir, *en dehors de la somme versée pour l'usage de la maison*, une somme suffisante pour la réparer, et même pour constituer progressivement un nouveau capital de construction. » Ainsi, la chose pour laquelle je paie l'intérêt net est, en réalité, un usage, et celle pour laquelle je paie l'intérêt brut ne porte ce nom que par erreur.

Je crois que la meilleure façon d'embarrasser les partisans de cette merveilleuse opinion, serait de leur demander de définir ce qu'ils entendent par usage. Que peut bien être l'usage, si ce n'est la réception ou — si l'on veut lui donner une signification objective — l'offre des prestations utiles dont un bien est susceptible ? Et si l'on a quelque répugnance à dire avec moi « prestations utiles », on peut dire, avec Say, « services utiles » ou, avec Schæffle, « dégagement de l'utilité des biens matériels », ou « réception des actions utiles », ou employer telle autre expression qu'on voudra. Mais, quelle que soit la définition qu'on donne de l'usage, une chose me paraît indiscutable : Si quelqu'un loue temporairement une maison à usage d'habitation et l'habite, il est clair que le propriétaire cède au locataire l'*usage* de la maison, et que le locataire exerce cet usage. Et si le locataire paie quelque chose pour cela, il n'y a pas un liard de l'intérêt de location qui se rapporte à autre chose qu'au droit d'utiliser les propriétés et les forces de la maison, en d'autres termes, le locataire paie seulement l'usage qu'on lui a transmis.

Oui, évidemment, mais n'a-t-il pas également consommé une fraction de la valeur de la *maison elle-même,* et le propriétaire ne lui a-t-il pas abandonné, avec

(1) *Grundlagen*, 10ᵉ édit., p. 401 et s.

l'usage de la maison, une partie de la valeur de la maison elle-même ? Penser ainsi, ce serait prendre, d'une façon bien singulière, deux aspects d'*un* événement pour *deux* événements. En réalité, le locataire a obtenu le simple usage de la maison, mais en se servant de cette maison, il en diminue la valeur. Quelques-uns des éléments d'une provision de « forces de tension » lui ont été donnés pour qu'il les dégage ; il les a simplement « dégagés »; il s'en est simplement servi et, de ce fait, la valeur restante des « forces de tension » a naturellement subi une diminution. Mais interpréter l'événement en disant que le locataire a reçu deux choses à la fois, l'usage et une partie de la valeur du capital, revient à dire, pour moi, qu'en achetant un cheval de la même couleur que trois qu'on a déjà, on acquiert deux choses distinctes : d'abord, un cheval, puis le complément d'un attelage à quatre. En d'autres termes, des 500 francs payés par l'acheteur, 250 francs, par exemple, sont le prix du cheval, et les 250 francs restant, celui du complément de l'attelage à quatre ! C'est comme si un couvreur ayant placé une croix sur le clocher d'une église, et ayant de ce fait achevé le clocher, disait avoir fait deux choses : placé la croix et achevé le clocher. C'est comme s'il disait encore que, de l'heure de travail employée par lui, trois quarts seulement ont été employés au placement de la croix, le quatrième quart ayant été consacré à la seconde opération, à l'achèvement du clocher !

Si pourtant quelqu'un persiste à faire consister l'usage, non dans l'utilisation brute, mais dans un je ne sais quoi de difficile à définir, qu'il nous dise en quoi consiste l'usage d'un *repas*. Est-ce dans le fait de manger ? C'est impossible, car c'est là une utilisation brute engloutissant toute la valeur du capital et ne devant pas être confondue avec le véritable « usage ». Mais alors, en quoi consiste bien cet usage ? Est-ce dans une partie aliquote

du fait de manger ou en quelque autre chose? Ce n'est pas à moi heureusement, mais aux théoriciens de l'utilisation qu'incombe le devoir de répondre ici.

Si l'on ne donne pas aux noms *usage* et *utilisation* des sens tout à fait opposés à ceux qu'ils ont dans la pratique et dans la science, on ne peut refuser à l'utilisation brute le caractère d'une véritable utilisation. Mais s'il ne peut y avoir deux utilisations, et si l'on doit toujours considérer l'utilisation brute comme le soutien attitré de la notion d'utilisation, tout se résout contre l'utilisation nette et ses partisans.

Mais laissons tout cela de côté et tenons-nous seulement au fait que l'utilisation brute, qu'elle soit ou non une véritable utilisation, est incontestablement *quelque chose*. Or, d'après les théoriciens de l'utilisation, l'utilisation nette, elle aussi, doit être quelque chose Ces deux grandeurs, si elles existent réellement, doivent être dans un certain rapport l'une vis-à-vis de l'autre. Ou bien l'utilisation nette fait partie de l'utilisation brute, ou elle en est indépendante ; il n'y a pas à sortir de là. Voyons ce qui en résulte. Si nous considérons les biens durables, il semble que l'utilisation nette fasse partie de l'utilisation brute, car l'indemnité payée pour la première, l'intérêt net, faisant partie de l'indemnité payée pour la seconde, l'intérêt brut, le premier objet de l'achat doit être compris dans le second, doit en faire partie. Les théoriciens de l'utilisation le soutiennent d'ailleurs eux-mêmes, quand ils font de l'utilisation brute la somme de l'utilisation nette et de la reconstitution partielle du capital. Mais considérons maintenant les biens frugifères. Ici je ne paie *pas* l'intérêt net pour la consommation, car si je remplace immédiatement un bien frugifère appartenant à autrui par son équivalent, je n'ai pas d'intérêt à payer. Je paie bien plutôt l'intérêt pour le simple ajournement de la restitution de l'équivalent, c'est-à-dire pour une chose non comprise dans

la consommation, cette forme la plus intense de l'utilisation brute. En conséquence, l'utilisation nette *ferait* et ne *ferait pas*, tout à la fois, partie de l'utilisation brute ! Comment les théoriciens de l'utilisation expliquent-ils cette contradiction ?

Je pourrais poursuivre encore longtemps la série des énigmes et des contradictions auxquelles conduit l'hypothèse d'une utilisation nette indépendante. Je pourrais, par exemple, demander aux théoriciens de l'utilisation comment je dois me figurer l'utilisation ou l'usage pendant dix ans, d'une bouteille de vin que j'aurais bue dès le premier jour ? Et pourtant, cette utilisation doit exister puisque je puis la vendre ou l'acheter en faisant un contrat de prêt de dix ans. A ce sujet, je pourrais montrer comme il est étrange et même comique d'admettre qu'au moment où un bien *cesse en fait de servir*, parce qu'on le consomme complètement, il commence précisément à fournir une utilisation perpétuelle. Je pourrais faire voir, par exemple, comme il est ridicule d'admettre qu'un débiteur, en rendant au bout d'un an la bouteille de vin qu'il a empruntée, a moins consommé qu'un autre débiteur rendant la sienne après dix ans seulement. Et cela sous prétexte que le premier consomme la bouteille de vin et son utilisation pendant un an, et le second la bouteille vin et son utilisation pendant dix ans. Or, tous les deux ont manifestement tiré de leur vin la même utilisation, et l'obligation plus ou moins éloignée de rendre une *autre* bouteille de vin n'a absolument rien à faire avec la durée plus ou moins considérable des utilisations objectives de la bouteille prêtée, etc., etc. Mais je crois en avoir déjà dit assez pour convaincre le lecteur.

Résumons tout ce qui précède.

Je crois avoir démontré trois choses :

Je crois d'abord avoir prouvé que la nature des biens, en tant que supports matériels des forces naturelles uti-

les exclue la possibilité de toute « utilisation » ne consistant pas dans la participation des forces naturelles utilisables des biens, et non identique, par conséquent, avec les « prestations utiles » des biens, ces dernières étant le fondement — quand il s'agit de choses consomptibles — non de l'intérêt *net*, mais de l'intérêt *brut* de la valeur totale des biens, en tant que capitaux.

Je crois avoir montré ensuite que toutes les tentatives faites par les théoriciens de l'utilisation, pour démontrer l'existence ou la possibilité d'une « utilisation nette » différente des prestations utiles constituent des erreurs ou des mal-entendus.

Enfin, je crois avoir établi que l'hypothèse de l'utilisation nette postulée par les théoriciens de l'utilisation conduit nécessairement à des conséquences absurdes et contradictoires.

Je pense donc pouvoir affirmer de plein droit que l'utilisation nette, sur l'existence de laquelle les théoriciens de l'utilisation du groupe Say-Hermann fondent leur explication de l'intérêt du capital, n'existe pas réellement et qu'elle est plutôt le simple produit d'une fiction trompeuse.

Mais par quelle voie cette fiction remarquable s'est-elle introduite dans notre science ? Et comment est-on parvenu à la prendre pour une réalité ? En élucidant brièvement ce point d'histoire, j'espère dissiper les derniers doutes, et aussi ramener à leur vraie valeur les conséquences qu'on pourrait tirer de l'ancienne victoire de la théorie de Salmasius.

Nous avons à faire ici à un de ces cas assez fréquents où une fiction imaginée dans le domaine juridique pratique, et prise d'abord absolument comme telle, s'est transportée dans le domaine économique en cessant du même coup d'être considérée comme fiction. Le droit a toujours eu grand besoin de fictions. Afin d'atteindre, à l'aide de règles juridiques relativement sim-

ples et peu nombreuses, toute la réalité complexe de la vie juridique, le droit a souvent ramené complètement les uns aux autres, à l'aide d'une fiction, des cas de natures différentes mais susceptibles d'être traités pratiquement de la même manière. Telle est l'origine des *formulae fictitiae* du droit civil romain, des personnes juridiques, des *res incorporales* et de maintes autres fictions de la science juridique.

Il arriva de temps en temps qu'une fiction très ancienne finit par se transformer en une chose à laquelle on crût réellement. Quand on s'est habitué pendant des siècles à traiter théoriquement et pratiquement une chose comme étant vraiment de la même nature qu'une autre, il est possible, si les circonstances s'y prêtent, de finir par oublier que cette identité est fictive. Tel a été le cas — comme je l'ai montré ailleurs — pour les *res incorporales* du droit romain, et tel a été aussi le cas pour l'utilisation propre des biens consomptibles et frugifères. D'ailleurs, il est possible de suivre pas à pas la transformation de la fiction en réalité.

Il y a des biens sans individualité dont on ne considère que l'espèce et la quantité, des biens qui *pondere, numero, mensura consistunt*. Ce sont les choses dites fongibles ou frugifères. Ces biens n'ayant pas d'individualité, les biens « remplaçants » tiennent absolument la place des biens « remplacés » et on peut, dans certains cas de la vie juridique pratique, les considérer comme identiques. Cela est surtout facile dans les transactions juridiques dans lesquelles il s'agit de la cession et de la restitution de biens frugifères. Il est alors particulièrement aisé de concevoir la restitution d'une *quantité égale* d'un bien consomptible comme la restitution de *ce bien lui même*. En d'autres termes, il est facile d'imaginer une identité entre le bien consomptible restitué et le bien consomptible cédé.

Autant que je sache, cette fiction n'est pas encore for-

mellement introduite dans les vieux auteurs du droit romain. Ils disent fort correctement, à propos du prêt, qu'on doit restituer *tantumdem* ou *idem genus*, et pas tout simplement *idem*. Mais la fiction est bien près d'apparaître. Dans le *depositum irregulare*, par exemple, le dépositaire pouvait employer à son usage la somme d'argent qu'on lui avait donnée à garder et la restituer sous forme d'autres pièces de monnaie. Quand ce *depositum irregulare* fut traité comme le *depositum* (1), cette identification ne put s'expliquer qu'au moyen d'une fiction, celle de l'identité de l'argent rendu et de l'argent prêté. La jurisprudence moderne a été par moments plus loin, et a même parlé de l'identité juridique « des biens frugifères » (2).

De cette première fiction à une seconde il n'y avait qu'un pas. Une fois admis que, dans le prêt et les transactions similaires, le débiteur restitue les biens *mêmes* qu'il a reçus, on devait nécessairement arriver à cette autre conception que le débiteur a *conservé pendant toute la durée du prêt* les biens reçus, qu'*il les a sans cesse possédés et sans cesse utilisés* et, par conséquent, qu'il en a tiré un usage continu pour lequel il paie précisément l'intérêt.

Les juristes firent effectivement ce pas. Au début d'ailleurs, ils savaient fort bien qu'il s'agissait seulement d'une fiction. Ils savaient parfaitement que les biens rendus ne sont *pas* identiques aux biens reçus ; que le débiteur ne conserve pas et ne possède pas ces derniers pendant la durée du prêt puisque, en règle générale, il doit, au contraire, les aliéner bientôt complètement pour atteindre le but de l'emprunt. Enfin, les juristes savaient parfaitement que, pour cette raison même, le débiteur ne fait *pas* un usage continu des biens prêtés.

(1) Voir l. 31, *Dig.*, loc. 19, 2, et l. 25 § 1, *Dig.*, dep. 16, 3.

(2) Goldschmidt, *Handbuch des Handelsrechtes*, 2e édition (Stuttgart 1883), 2e vol. Ire partie, p. 26 en note.

Mais, au point de vue pratique et pour les besoins des deux parties, tout se passe comme on vient de l'imaginer, et c'est pourquoi les juristes se l'imaginent ainsi. Ils introduisent cette fiction dans leur science quand ils admettent, pour désigner l'intérêt du prêt, l'expression « *usura* », qui a déjà obtenu droit de cité dans la langue populaire à la faveur de la même fiction. Ils l'introduisent encore quand ils enseignent que l'intérêt est prélevé comme paiement de la somme prêtée et quand ils imaginent un usufruit pour les biens *consomptibles*. A la vérité, ils n'imaginent qu'un *quasi*-usufruit, car ils savent parfaitement n'avoir à faire qu'à une fiction. Ils l'ont même une fois nettement fait ressortir en corrigeant un acte de la législation qui donnait à la fiction une forme par trop réaliste (1).

Enfin, quand on eut enseigné pendant des siècles que l' « *usura* » est le prix de l'usage, quand la majeure partie de l'esprit vivant de la jurisprudence classique eut disparu pour être remplacée par un respect d'autant plus grand pour les formules transmises, alors les canonistes attaquèrent vigoureusement la justification de l'intérêt de prêt. Un de leurs meilleurs arguments fut précisément la découverte de la fiction introduite à propos de l'*usus* des choses consomptibles. Leur argumentation sembla si probante que la cause

(1) Comme on le sait, Ulpien cite, dans l. 1, *De usufructu earum rerum quae usu consumuntur vel minuuntur* Dig. 7, 5, un sénatusconsulte instituant la législation de l'usufruit des biens consomptibles. A ce sujet, Gaius fait cette remarque : « Quo senatus consulto non id effectum est, ut pecuniae ususfructus proprie esset ; *nec enim naturalis ratio auctoritate Senatus commutari potuit* : sed remedio introducto, coepit *quasi* ususfructus haberi. » Je ne crois pas, comme le pense Knies (*Geld*, p. 35), que Gaius ait protesté contre la simple erreur d'après laquelle l'usufruit regulier ne serait possible que pour une *chose étrangère*, tandis que le legataire possèderait les biens consomptibles légués en toute propriété, comme des *res suae*. L'appel au *naturalis ratio* eut été peu propre à faire rectifier une mauvaise définition de l'usufruit, mais il était, par contre, très capable de faire ressortir une vérité naturelle méconnue.

de l'intérêt du prêt parût perdue si on lenr accordait la non-existence d'un usage propre des choses consomptibles. Ainsi la fiction acquit tout d'un coup une signification qu'elle n'avait jamais eue auparavant. La croyance à l'existence réelle de cet *usus* devint l'équivalent d'une justification de l'intérêt du capital. Ne pas y croire parut nécessairement entraîner sa condamnation. Enfermé dans ce dilemne, on donna, pour sauver l'intérêt, plus de respect qu'elle n'en méritait à la formule juridique, et Salmasius avec ses compagnons s'efforcèrent de trouver des arguments permettant de considérer cette formule comme une réalité. Leurs raisons furent juste assez bonnes pour convaincre des gens qui voulaient être convaincus et à qui le mode de raisonnement, d'ailleurs vraiment remarquable, de Salmasius faisait penser que celui-ci avait raison en tous points. Quant aux adversaires de Salmasius, qui avaient évidemment tort sur le point principal, on se défiait d'eux là où ils avaient complètement raison. Ainsi, une théorie fausse naquit sous la pression des exigences pratiques — ce ne fut d'ailleurs ni la première ni la dernière fois — et la vieille fiction des juristes fut proclamée vérité.

Et elle a subsisté, du moins en économie politique. Pendant que la nouvelle jurisprudence s'éloignait nettement de la doctrine de Salmasius, l'économie politique moderne conservait volontiers le stock des vieilles images juridiques. Ce qui avait servi au XVII[e] siècle pour justifier pratiquement l'intérêt ne pouvait-il pas, en effet, servir au XIX[e] siècle comme base d'une explication théorique sans cela difficile ? Il s'agissait d'expliquer l'énigmatique « plus-value », qui semblait ne reposer sur rien. On lui chercha un support et on rencontra la vieille fiction des juristes. Elle fut la bienvenue. Mais les exigences de la théorie étant devenues plus considérables, on la para de toutes sortes de nouveaux ornements

et elle devint ainsi digne d'atteindre, sous le nom d' « utilisation », au faîte des honneurs. Elle forma alors la pierre angulaire d'une théorie du capital aussi spéciale qu'étendue.

Peut-être sera-t-il donné à cet ouvrage d'aider à dégager la voie dans laquelle une habitude de plusieurs siècles a maintenu notre manière de concevoir. Peut-être renverra-t-on enfin l' « utilisation nette » du capital dans le royaume dont elle eût mieux fait de ne jamais sortir, celui de la fiction et de la métaphore qui, suivant la juste expression de Bastiat, ont si souvent détourné la science du droit chemin. A la vérité, il faudrait pour cela se débarrasser de beaucoup d'idées profondément enracinées. Il ne faudrait pas seulement abandonner la théorie de l'utilisation, dans le sens étroit et spécial du mot, c'est-à-dire la théorie dans laquelle l'utilisation sert de fondement à l'explication de l'intérêt du capital, mais encore une série d'autres idées également fort répandues en dehors du groupe des théoriciens de l'utilisation et s'appuyant sur la notion de l'utilisation. Entre autres, il faudrait cesser de considérer le prêt comme une transmission d'utilisations, comme l'analogue du fermage et de la location

Mais que mettre à leur place?

A parler nettement, la réponse à cette question n'a pas à entrer dans la critique qui nous occupe ici ; elle sera l'objet de l'exposé positif qui constituera le second volume du présent ouvrage. Mais comme je défends sur un point capital la vieille doctrine des canonistes, on peut avec raison me demander d'indiquer au moins par quel moyen on peut échapper aux conclusions manifestement fausses des canonistes. Je donnerai donc brièvement ici mon opinion sur la nature du prêt, en me réservant naturellement d'y revenir avec plus de détails dans le second volume de cet ouvrage, et en priant de plus le lecteur de bien vouloir réserver son opinion définitive sur ma

théorie du prêt jusqu'au moment où je l'aurai complètement exposée en la reliant à la théorie complète de l'intérêt du capital.

Je partirai de la vieille lutte des canonistes.

A mon sens, les canonistes seuls se sont trompés dans leurs conclusions, mais les canonistes et leurs adversaires se sont trompés. les uns et les autres, dans les motifs de leurs conclusions. L'erreur des canonistes ne tient d'ailleurs qu'à une seule faute de démonstration, tandis que Salmasius en faisait *deux* dans la sienne. Mais, la seconde faute de Salmasius rachetant la première, son raisonnement. après avoir été très tumultueux au début, finissait par conduire à la vérité. Et cela de la façon suivante :

Les canonistes et leurs adversaires étaient unanimes à admettre comme axiome que la somme restituée à la fin du contrat de prêt est l'équivalent exact et complet de la somme prêtée. Cette base est manifestement fausse, et on doit vraiment s'étonner qu'on ne l'ait pas reconnue depuis longtemps comme une simple superstition. Chaque économiste sait que la valeur des biens ne dépend pas seulement de leurs qualités physiques mais aussi, et à un haut degré, des conditions dans lesquelles ils viennent satisfaire les besoins humains. On sait que des biens de la même espèce, des grains par exemple, possèdent une valeur très variable suivant les circonstances. Parmi les causes les plus importantes qui, indépendamment de la constitution physique des biens, influent sur leur valeur, il faut citer le *lieu* et le *moment* où ils sont disponibles. Il serait bien étonnant que des biens d'une espèce déterminée eussent exactement la même valeur partout où ils peuvent se rencontrer. Il serait, par exemple, bien surprenant que dix stères de bois eussent exactement la même valeur dans la forêt, à la station du chemin de fer et près du poële. Eh bien, il serait tout aussi surprenant que 100 francs actuellement disponibles fus-

sent rigoureusement l'équivalent de 100 francs que je dois recevoir dans un an, dans deux ans, dans dix ans ou même dans cent ans. Il est évident, au contraire, qu'une quantité déterminée d'un bien mise à la disposition d'un individu à différentes époques, influera différemment, en général, sur la situation économique de cet individu. Il est donc impossible d'admettre comme évident, à l'instar des canonistes et de Salmasius, qu'il y a équivalence complète entre les biens actuels donnés lors du prêt et les biens de même espèce restituables en égale quantité à une époque éloignée. Cette équivalence ne peut être, au contraire, que très exceptionnelle.

Il est très aisé de voir à quelle source les deux parties ont puisé l'opinion très peu scientifique de l'équivalence de la somme prêtée et de la somme restituée. C'est dans la vieille fiction juridique de l'identité des biens frugifères de même espèce. Si, en vertu de cette fiction, on considère les cent francs recouvrés à la fin de la période du prêt, comme étant les cent francs précédemment avancés au débiteur, alors, on doit naturellement considérer cette restitution comme parfaitement équitable. Les canonistes et leurs adversaires, en donnant créance à la fiction juridique, ont commis une erreur commune dès le début de leurs raisonnements. C'est la seule erreur des canonistes et la première de Salmasius. La suite est fort simple :

Les canonistes restent dans l'erreur parce qu'ils n'ont commis qu'une faute après laquelle ils commencent, un peu tard, à devenir circonspects et à mettre au jour le caractère fictif de l'usage propre des biens. Il ne subsiste plus alors l'ombre d'une raison pour légitimer le paiement de l'intérêt, et les canonistes — à tort, mais logiquement — le déclarent illégitime. Salmasius, au contraire, compense à l'aide d'une seconde erreur celle qu'il a commise en admettant la fiction de l'identité du capital prêté et du capital rendu. Cette seconde

erreur consiste à admettre la même fiction pour la monnaie et à croire que le débiteur possède, pendant tout le temps du prêt, l' « usage » des biens prêtés.

Aucune des deux opinions n'est exacte. *Le prêt est un véritable échange de biens actuels contre des biens futurs.* Pour des raisons qui seront complètement exposées dans le second volume, les biens actuels possèdent une valeur supérieure à celle des biens futurs de même sorte pris en quantité égale. En conséquence et en règle générale, une quantité déterminée de biens actuels ne peut être acquise qu'à l'aide d'une somme plus considérable de biens futurs. Les biens actuels donnent naissance à des frais de change, à un agio, quand on les paie en bien futurs. *Cet agio, c'est l'intérêt.* L'intérêt n'est pas l'équivalent distinct d'un usage durable, distinct et inimaginable des biens prêtés, mais l'équivalent partiel — considéré séparément pour des raisons pratiques — de la somme prêtée, somme dont l'équivalent total est formé par le « capital restitué » augmenté de l'intérêt (1).

Par les raisonnements précédents, j'ai prouvé que les biens ne possèdent pas une utilisation propre de l'espèce imaginée par les théoriciens de l'utililisation du groupe Say-Hermann et, à leur exemple, par presque tous les économistes actuels. Il reste à démontrer que l'utilisation n'existe pas davantage sous la forme esssentiellement différente imaginée par Menger.

B. *Critique de la notion de l'utilisation de Menger*

Tandis que le groupe Say-Hermann se représente l' « utilisation nette » comme un élément utile, objectif et séparable des biens, Menger la décrit comme un

(1) Le germe de cette façon de voir — la seule exacte à mon sens — se trouve déjà dans Galiani (voir plus haut p. 59 et s.), dans Turgot

droit de disposer et, à la vérité, comme « un droit de disposer de certaines quantités de biens économiques pendant un laps de temps déterminé » (1). Dans la mesure où ce droit de disposer permet à un individu de satisfaire mieux et plus complètement à ses besoins, elle acquiert, d'après Menger, le caractère d'un bien spécial généralement susceptible de devenir en même temps, par suite de sa rareté relative, un bien économique (2).

Il me semble déjà très osé de présenter le droit de disposer d'un bien, c'est-à-dire un rapport avec ce bien, comme étant lui-même un bien. J'ai exposé ailleurs en détail les raisons qui me font considérer comme inadmissible en principe de présenter des rapports comme des biens véritables, au sens de l'économie politique (3).

J'ajouterai ici quelques remarques à ce que j'ai déjà dit.

On a invoqué contre moi le fait que des rapports d'un certain genre, comme des clientèles, etc., ne peuvent être de simples « fantômes », leur réalité se manifestant chaque jour du fait qu'on peut les vendre et qu'on doit payer pour les acquérir. A mon sens, cet argument prétend à tort élever au rang de fait d'observation probant une simple façon de parler sans importance pour notre sujet.

Je vais tout d'abord tâcher de montrer la nature de l'erreur contenue dans l'argument précédent à l'aide d'exemples susceptibles de la faire reconnaître plus facilement. La glace est sans valeur dans les mers polai-

(voir plus haut p. 68 et s.), puis dans John Rae (voir plus loin, chap XI, et enfin, à notre époque, dans Knies qui, à la vérité, a plus tard formellement renoncé à cette opinion en la déclarant fausse.

(1) *Gründsätze*, p. 132 et s.

(2) P. 132.

(3) Voir mes *Rechte und Verhältnisse*, passim; en particulier, pp. 124 et s.

res mais vaut quelque chose à New-York. N'est-ce pas alors la « position » de la glace qu'on paie? Le fer mêlé d'impuretés n'est pas utilisable, mais le métal pur est employable. N'est-ce pas alors la « pureté » du métal qu'on paie au propriétaire du haut-fourneau ? Un sculpteur fait une statuette d'un morceau de bois sans valeur. N'est-ce pas la forme qu'on lui paie ? Un teinturier teint du coton en bleu. N'est-ce pas la « couleur » du coton qu'on lui paie ? Mais alors, si l'on paie pour la « position », la « pureté », la « forme », la « couleur », n'est-il pas démontré que toutes ces choses, loin d'être des fantômes, sont des biens réels et des objets d'échange indépendants ?

On voit facilement où conduit ce mode de déduction. Il mène vraiment trop loin et il n'est pas difficile de voir en quoi il pèche. La chose vraiment constatée dans les exemples précédents, c'est le paiement d'une somme réelle en échange de quelque chose. Mais ce quelque chose est-il la position, la pureté, la forme, la couleur, plutôt que les biens objectifs nommés glace, métal, statuette, coton, etc. ? Cela n'est pas du tout évident et résulte seulement d'une impression subjective due à une façon de parler plus ou moins figurée. Il en est exactement de même dans le cas d'une clientèle, d'une concession, etc. La chose réellement constatable, c'est le paiement réel d'une chose vraiment difficile à déterminer ici. Mais cette chose est-elle précisément et littéralement un « rapport » et non pas simplement la somme des bénéfices qu'on espère tirer de la clientèle ? C'est ce qu'on ignore, et conclure par l'affirmative c'est simplement interpréter le phénomène d'une certaine façon. Cette interprétation est-elle exacte et sûre, est-elle conforme à la nature des choses ou n'est-elle qu'une façon imagée de parler ? C'est précisément la question et on doit y répondre par des arguments scientifiques. Ce n'est

point la résoudre, c'est l'éluder, que d'en appeler aux apparences.

Mais en allant au fond des choses, on tombe sur une question d'un caractère presque métaphysique qu'on peut cependant très nettement résoudre, du moins en ce qui nous intéresse ici. Il existe des agents susceptibles d'engendrer des phénomènes et sur la vraie nature desquels nous ne savons rien. Nous tâchons cependant de nous en faire une idée approximative et de les dénommer. Tantôt nous disons que ces agents sont les corps eux-mêmes (substance, matière, corps), tantôt que ce sont les *forces* émanant de ces corps, tantôt enfin que ce sont leurs *propriétés* ou — ce qui est très peu différent — leurs *rapports*. Chose, force, propriété, ne signifient certainement pas qu'il existe une véritable trinité de causes des phénomènes, mais seulement qu'il y a trois façons différentes d'imaginer une seule cause. Laquelle de ces façons de voir est exacte, en supposant bien entendu que l'une d'elles le soit? Nous l'ignorons. Ni la physique, ni la métaphysique ne peuvent nous fixer avec sureté. Mais une chose est cependant certaine et évidente : De l'existence de plusieurs façons de les considérer subjectivement et de les dénommer, on ne peut pas déduire l'existence objective de plusieurs espèces de causes des phénomènes. L'indécision de nos conceptions ne doit point nous faire croire à la pluralité réelle des choses auxquelles ces conceptions ont trait. On peut se demander si la véritable fin utile de ce que nous appelons les biens est la matière, les forces, les propriétés ou les rapports. Mais de cette incertitude nous pouvons déduire une certitude : L'existence de matières, de forces, de propriétés et de rapports, en tant que réalités distinctes, est une chose dont l'impossibilité saute aux yeux (1).

S'il s'agissait seulement d'inventorier les causes de

(1) Voir aussi mes *Rechte und Verhältnisse*, p. 34, note 23.

notre bien-être, c'est-à-dire les biens, il n'y aurait qu'un inconvénient minime, très tolérable et peut-être inévitable, à employer des termes différents pour désigner les mêmes choses. Ce serait une inconséquence terminologique, mais cela ne serait pas de nature à nuire à la vérité. La science, je le crois, est souvent contrainte de tolérer et même de désirer ces petites inconséquences de la terminologie. Cela tient tout d'abord à ce qu'elle ne peut pas faire sortir de terre une langue nouvelle et absolument exacte. Elle doit consentir à employer la langue populaire et accepter bon gré mal gré toutes les inexactitudes et les inconséquences que cette langue renferme. La science ne doit et ne peut d'ailleurs pas toujours supprimer ces défauts de la terminologie. Elle remplit suffisamment son devoir vis-à-vis d'eux en se rendant compte de leur existence, en les signalant, et en évitant soigneusement d'en être dupe quand il s'agit, non pas simplement de dénommer une chose à l'aide de la langue courante et commode, mais de tirer des conséquences de la vraie nature de cette chose. C'est dans cet esprit que, pour ma part, j'ai terminé mes recherches sur les droits et les rapports en tant que biens en reconnaissant que, non seulement la pratique, mais encore la théorie, doivent tranquillement conserver les façons de parler, incorrectes peut-être, mais coutumières, qui distinguent différentes catégories dans les biens. La théorie ne doit se rendre un compte exact de la vérité que pour y recourir quand la précision devient nécessaire (1).

Evidemment, on commet déjà — et je le fais moi-même — une légère inconséquence terminologique en créant et en reconnaissant à la fois la catégorie des biens réels et celle des prestations réelles en utilité. Il serait plus logique, et peut-être aussi plus exact, de substituer

(1) *Rechte und Verhältnisse*, p. 148.

dans la liste des diverses sortes de biens, le terme « somme des prestations en utilité » au terme « biens réels ». Ou bien, si l'on voulait conserver la catégorie des biens réels, il faudrait leur opposer les prestations en utilité sous le nom de « portions de biens réels ». Mais les deux façons de faire ont leurs inconvénients. D'une part, les biens objectifs sont, d'après notre langue et notre façon de concevoir les choses, des réalités indubitables, d'autant plus que le terme bien a reçu depuis longtemps une signification très précise et ayant trait aux choses ou aux substances. Mais, d'autre part, les prestations en utilité, fournies par les corps, ne correspondent nullement à des parties distinctes de ces corps. Ce sont des unités économiques d'un ordre inférieur à celui des « biens réels », mais qui ne sont point littéralement des *parties* de la masse des corps. Dans ces conditions, la façon de faire la moins désavantageuse, c'est d'employer une terminologie variable et de recourir, pour désigner le tout et sa partie, à des dénominations différentes. Il faut naturellement alors fixer le vrai rapport de ces deux catégories par une explication formelle : Il faut dire que les biens objectifs et les prestations en utilité ne sont pas des causes de bien-être différentes, existant et agissant les unes à côté des autres, mais qu'elles sont des causes de bien-être *identiques*, ne différant que par la quantité. On considère tantôt le tout et tantôt la partie ou, si l'on préfère, tantôt la somme et tantôt ses parties constitutives. En tenant compte de cette explication et en désignant par le mot « bien » à la fois les biens objectifs et les prestations en utilité, on ne commet une faute ni bien grande ni bien dangereuse. Cette faute est comparable à celle d'un commerçant qui inscrirait dans son inventaire les billets de banque de faible valeur servant dans les transactions journalières au compte « numéraire », et qui porterait une facture de 10000 francs sous la rubrique « effets à recevoir ». On

pourrait reprocher à ce commerçant d'employer des rubriques illogiques, mais on ne pourrait point lui dire que sa balance est fausse.

Il en serait tout autrement si notre commerçant, trompé par le double caractère des billets de banque — ils sont à la fois du « numéraire » et des « effets à recevoir » — portait un même billet au compte « numéraire » et au compte « effets à recevoir ». Cela ne serait plus une inconséquence terminologique sans importance et la balance serait vraiment fausse. C'est une erreur de balance analogue que l'on commet quand, pour édifier une théorie de l'utilisation, on affirme l'existence d'un «bien-rapport» indépendant nommé « droit de disposer». Car l'argumentation revient exactement alors à dire que le bien objectif lui-même et le « droit de disposer » de lui sont deux choses indépendantes, transmises l'une à côté de l'autre et devant par suite figurer à côté et indépendamment l'une de l'autre dans l'inventaire des frais de production. A mon avis, en effet, le droit de disposer implique le bien lui-même dans le sens le plus absolu et le plus étendu possible. C'est contre cela que s'élèvent les principes fondamentaux de la théorie de Menger.

Comme elle est fort grave, l'hypothèse de Menger devrait avoir des bases très fortes. Je doute qu'elle en possède suffisamment. Etant donné tout d'abord le caractère spécial de la thèse à démontrer, il ne peut évidemment pas être question d'une preuve directe, d'une démonstration expérimentale du fait que le droit de disposer est vraiment un bien. Il peut être seulement question de voir s'il existe un nombre assez grand de faits indirects suffisamment significatifs pour rendre cette hypothèse admissible. Et c'est de cela que je doute.

A mon sens, en effet, l'hypothèse de Menger ne possède précisément qu'une base unique et indirecte. C'est l'existence inexpliquée sans elle de la plus-value. A l'exemple des astronomes qui, de certaines perturba-

tions inexpliquées du cours des astres connus, ont conclu à l'existence de corps célestes perturbateurs encore inconnus, Menger demande qu'on lui accorde l'existence d'un soutien de la plus-value, qui sans cela ne s'explique point. Et comme le droit de disposer d'une certaine quantité de biens pendant un certain laps de temps lui semble être dans un certain rapport avec l'existence et l'importance de la plus-value, il n'hésite pas à émettre l'hypothèse que ce droit de disposer est le soutien cherché, et qu'il a comme tel une existence propre. Si le remarquable penseur qu'est Menger avait vu la possibilité d'une autre explication, il n'aurait pas hésité, j'en suis sûr, à renoncer à l'exposition de celle-ci.

Et maintenant, demandons-nous si cette seule preuve indirecte suffit pour établir que « le droit de disposer » est un bien indépendant ?

Je dis non pour deux motifs. D'abord, j'espère démontrer dans le second volume de cet ouvrage que l'apparition de la plus-value peut s'expliquer d'une façon satisfaisante sans l'hypothèse de Menger et, à la vérité, par une voie que Menger a lui-même indiquée dans sa théorie classique de la valeur. Ensuite, je vais exposer immédiatement au lecteur quelques considérations susceptibles à mon sens de démontrer, au contraire, la non-existence du « droit de disposer », en tant que bien indépendant.

Au sens de la théorie de Menger, on doit considérer le prêt comme une transmission du droit de disposer de certains biens. Le « droit de disposer » transmis est naturellement alors d'autant plus important que la durée du prêt est plus considérable. Dans un prêt de deux ans, il y a plus de droit de disposer que dans un prêt d'un an ; dans un prêt de trois ans, il y en a plus que dans un prêt de deux ans, etc. Dans un prêt de cent ans il y a, par suite, une quantité presque indéfinie de droit de

disposer. Enfin, si la restitution du capital, au lieu d'être fixée à une date très éloignée, cesse d'être exigée, on acquiert en recevant le bien une quantité vraiment illimitée de droit de disposer. Tel est le cas quand une somme d'argent est, non pas prêtée, mais donnée.

Or, nous demandons quelle valeur acquiert dans ce cas spécial celui qui a reçu la somme d'argent. Il est indubitable qu'il reçoit précisément autant de valeur *que la chose donnée en possède*. Mais la valeur du droit de disposer perpétuellement, donné en même temps que la somme, est évidemment contenu dans la valeur de cette somme en tant que capital. D'où je conclus — et je crois bien ne pas raisonner à faux — que si le *plus*, à savoir la valeur du droit de disposer perpétuellement, est compris dans la valeur en tant que capital du bien lui-même, alors le *moins*, c'est-à-dire le droit de disposer temporairement d'un bien, est aussi contenu dans la valeur de ce bien. Le droit de disposer temporairement ne peut donc pas être, comme Menger l'admet, un support de valeur indépendant de la valeur du bien (1).

(1) En modifiant un peu l'exemple choisi, on peut montrer, d'une façon encore plus frappante, que la valeur du droit de disposer est contenue dans celle du bien. Supposons que A prête quelque chose à B sans intérêt pendant 20 ans. Il lui donne ainsi le droit de disposer de cette chose pendant 20 ans. Supposons maintenant que, quelques jours après la conclusion du contrat de prêt, A donne définitivement à B la chose prêtée. En deux fois, A donne ainsi le droit de disposer de la chose et la chose elle-même. Si le droit de disposer possédait une valeur indépendante de la valeur de la chose elle-même, la valeur totale du présent fait par A serait évidemment supérieur à la valeur de la chose elle-même. Or, cela n'est évidemment pas. La chose tardivement donnée, et déjà dépourvue du droit de disposer pendant 20 ans, ne possède plus complètement sa valeur primitive, mais seulement cette valeur diminuée de celle du droit de disposer pendant 20 ans. On voit donc bien que le droit de disposer et sa valeur ne peuvent être extérieurs, comme la théorie de Menger l'admet, à la chose et à la valeur de cette chose. Elles en font bien plutôt partie.

DEUXIÈME THÈSE

En supposant exacte l'hypothèse de l'existence d'une utilisation nette indépendante, la théorie de l'utilisation ne conduit pas à une explication satisfaisante de l'intérêt du capital.

Je crois avoir démontré que l'utilisation, dont l'existence propre est considérée comme un fait d'observation par la théorie de l'utilisation, n'existe pas en réalité. Mais même si elle existait, elle ne permettrait point d'expliquer d'une manière satisfaisante le phénomène objectif de l'intérêt. Je crois pouvoir le prouver en peu de mots.

La théorie de l'utilisation est conduite, par son mode de démonstration même, à distinguer entre la valeur des *biens en eux-mêmes* et celle de l'*utilisation* des biens. Elle part toujours de cette supposition tacite, que la valeur ordinaire d'estimation ou d'achat attribuée à un capital représente la valeur du bien en lui-même et indépendamment de la valeur de son utilisation. En effet, l'explication de la plus-value est précisément basée sur ce que la valeur de l'utilisation s'ajoute comme un *nouvel* élément à la valeur de la substance du capital et forme avec cette dernière la valeur du produit.

Mais cette hypothèse est en contradiction avec les phénomènes constatés dans le monde économique.

On sait qu'une obligation n'a la valeur exacte indiquée par le cours de la Bourse que quand elle est accompagnée de tous ses coupons. En d'autres termes — et pour parler comme un théoricien de l'utilisation — quand

le vendeur transmet à l'acheteur, en même temps que l'obligation, le droit de disposer de toutes les « prestations » futures de celle-ci. Si quelques-uns des coupons manquent, l'acheteur diminue d'une certaine somme le prix de l'obligation. On peut faire des observations analogues relativement à tous les autres biens. Supposons, par exemple, que je vende une propriété achetée 100000 francs et que je m'en réserve l'usage pendant une ou plusieurs années. Ou bien, supposons que je vende ma propriété alors que j'ai déjà vendu à un tiers, par contrat, les fruits qu'on y peut récolter au cours de plusieurs années. Il est certain que le prix auquel je vendrai ma propriété sera inférieur à 100000 francs d'une somme correspondant aux « utilisations » réservées, soit à moi-même, soit à un tiers.

Ces faits d'observation — aussi nombreux qu'on le veut — ne peuvent s'expliquer, d'après moi, que d'une seule manière : *La valeur ordinaire d'estimation ou d'achat d'un bien comprend non seulement la valeur du bien en lui-même, mais encore la valeur de ses « utilisations » futures, si celles-ci existent.*

Mais alors, l'utilisation n'est plus susceptible de fournir l'explication que la théorie de l'utilisation attend d'elle. Cette théorie explique ce fait d'observation que la valeur d'un capital de 100 francs s'élève à 105 francs par le placement, en disant qu'un élément nouveau et indépendant, d'une valeur de 5 francs, s'est ajouté aux 100 francs primitifs. Cette explication devient impossible si la théorie de l'utilisation doit reconnaître qu'en estimant la valeur d'un capital à 100 francs, on comprend dans cette valeur l'utilisation future du capital. Si l'on doit donc admettre l'existence de telles utilisations, l'énigme de la plus-value n'en sera pas éclaircie, mais se posera simplement sous une forme un peu différente. Il faudra dire : Comment se fait-il que la valeur des éléments du capital — de la *substance du capital* et des *uti-*

lisations de ce capital — qui était jadis de 100 francs monte à 105 francs au cours du placement ? Et le nombre des énigmes a même augmenté. Car à la première question qui se pose, de par les phénomènes mêmes, à toute théorie de l'intérêt, et qui s'énonce : *Pourquoi la valeur des deux éléments s'accroit-elle de la plus-value ?* La théorie de l'utilisation en ajoute d'elle-même une seconde : *De quelle manière les utilisations futures d'un bien s'associent-elles avec la valeur du « bien en lui-même » pour former la valeur actuelle du bien en tant que capital* ? Et cela est une question dont la solution épineuse n'a encore été poursuivie par aucun théoricien de l'utilisation.

Ainsi, la théorie de l'utilisation fait naître plus d'énigmes qu'elle n'en avait à résoudre.

Si la théorie de l'utilisation n'a pas réussi à atteindre complètement son but, elle a cependant contribué plus que toute autre théorie de l'intérêt à aplanir le chemin conduisant à ce but. Alors que beaucoup d'autres théories erraient dans les voies stériles, la théorie de l'utilisation trouvait des vérités très importantes. Je pourrais la comparer aux vieilles théories des sciences naturelles : à la vieille théorie de la combustion, qui admettait l'existence de l'élément mystique appelé « phlogistique », à la vieille théorie de la chaleur, qui supposait l'existence du « fluide calorifique ». On a reconnu le phlogistique et le fluide calorifique comme étant simplement des êtres fabuleux. Il en est aujourd'hui de même pour l' « utilisation nette ».

Mais le symbole avec lequel on a comblé provisoirement une lacune gênante, dans laquelle se trouvait encore quelque chose d'inconnu, aida, tel un x introduit dans une équation, à découvrir une quantité de relations et de lois intéressantes qui gravitaient autour de cette inconnue. Cela n'a pas déterminé la vérité, mais a rendu cependant sa découverte plus facile.

CHAPITRE IX

LA THÉORIE DE L'ABSTINENCE

Il faut considérer N. W. Senior comme le fondateur de la théorie de l'abstinence. Il l'a d'abord exposée dans ses *Outlines of the Science of Political Economy* (1).

Pour estimer à sa vraie valeur la théorie de l'abstinence de Senior, il faut nous représenter pour un moment l'état de la théorie de l'intérêt du capital, en Angleterre, vers 1830. Les chefs de l'école économique moderne, Smith et Ricardo, avaient fait du travail la source unique de la valeur. Sur ce point d'ailleurs le second avait été plus net que le premier. Cette idée entraînait comme conséquence logique la négation de l'intérêt du capital. Cependant, l'intérêt existait en fait et exerçait même une influence indéniable sur la valeur d'échange. Smith et Ricardo constatent cette exception au « principe du travail » sans tenter sérieusement, ou bien de la concilier avec leur théorie, ou bien de l'expliquer par une cause spéciale.

Ainsi, l'intérêt du capital forme chez Smith et Ricardo une exception inexpliquée et contraire à leur principe.

La génération suivante s'en rendit compte et essaya d'harmoniser la théorie et la réalité. Et cela par deux voies différentes. Les uns tentèrent d'accommoder la réa-

(1) Extrait de la *Encyclopaedia Metropolitana*, Londres, 1836. Je cite d'après la 5e édit., Londres, 1863.

lité à la théorie. Ils conservèrent sans le modifier le principe du travail seule source de la valeur, et s'efforcèrent de présenter l'intérêt du capital comme conséquence et comme salaire du travail. Naturellement, cela leur réussit assez mal. Les représentants les plus remarquables de cette école sont James Mill et Mc. Culloch (1). Les autres essayèrent — avec plus de raison — de plier la théorie à la réalité. Cette tentative fut faite, elle aussi, de différentes manières. Lauderdale déclara le capital productif, mais il trouva peu d'écho chez ses compatriotes. Ceux-ci, en effet, s'étaient beaucoup trop habitués, depuis Locke, à considérer le capital comme provenant lui-même du travail pour être aptes à voir en lui une force productive indépendante: D'autres, et Malthus à leur tête, prirent un biais et déclarèrent que le profit du capital est, à côté du travail, un élément constitutif des frais de production. Cela au moins mettait le phénomène de l'intérêt en harmonie avec la théorie alors dominante de la valeur. Les frais de production, disait-on, déterminent la valeur. Mais l'intérêt du capital fait partie de ces frais. En conséquence, les produits doivent avoir une valeur assez élevée pour permettre, non-seulement de rémunérer le travail, mais encore de laiser un profit au capital. Evidemment, cette explication laissait beaucoup à désirer. Car il est de toute évidence que le profit du capital s'ajoute aux frais et n'en fait point partie, qu'il est une conséquence et non un sacrifice.

Ainsi, parmi les différentes opinions théoriques, qu'on avait alors relativement à l'intérêt du capital, aucune n'était pleinement satisfaisante. Chacune avait des partisans, mais encore plus d'adversaires. Les défauts visibles des théories en cours favorisaient les critiques et celles-ci ne manquaient pas. Les uns devaient s'entendre dire avec infiniment de logique qu'un surcroît n'est pas

(1) Voir *supra*, p. 121 et s. Voir aussi *infra*, le chapitre X.

une dépense. Les autres se voyaient accueillir par des éclats de rire quand ils soutenaient que l'accroissement de valeur, acquis par un tonneau de vin ayant séjourné dans une cave, doit-être attribué au travail. Tandis que deux partis se disputaient ainsi sur le fondement véritable de l'intérêt du capital, un troisième parti, déclarant l'intérêt du capital non fondé et préjudiciable aux travailleurs, se développait peu à peu (1).

C'est dans ce chaos stérile d'opinions que Senior apparut avec une doctrine basée sur un nouveau principe de l'intérêt du capital. D'après lui, l'intérêt doit être la rémunération de l'*abstinence du capitaliste (reward for abstinence)*.

On voit souvent poindre cette opinion avant Senior. On en peut voir les traces les plus éloignées dans une remarque souvent répétée de Smith et de Ricardo. Le capitaliste, disent-ils, doit toucher un intérêt, car autrement il n'aurait aucune raison de former et de conserver un capital. On en voit encore des traces dans la belle opposition du « profit futur » et de la « jouissance actuelle », faite en un autre endroit de l'ouvrage de Smith (2). Cependant, c'est l'allemand Nebenius et l'anglais Scrope qui s'approchent le plus de la théorie de Senior.

Nebenius fonde en partie l'explication de la valeur d'échange des services du capital sur ce que « les capitaux sont seulement acquis par une *abstinence plus ou moins pénible* ou par des efforts. On ne consent à s'y soumettre que dans l'espoir d'un *avantage proportionné* ». Mais il ne développe pas davantage cette idée, et se montre en somme partisan d'une théorie de l'utilisation voisine de celle de la productivité (3).

(1) Avec Godwin, Thompson et autres. Voir plus loin, chapitre XII.
(2) Voir *supra*, p. 87 et s.
(3) Voir *supra*, p. 252 et s.

Scrope aborde plus directement cet ordre d'idées (1). Il explique d'abord que le capitaliste doit non seulement retrouver l'équivalent du capital consommé dans la production, mais encore quelque chose de plus (*some surplus*), car il n'y aurait aucune raison d'employer son capital productivement si cela ne faisait rien gagner (p. 146). Puis il ajoute : « Il faut considérer le profit réalisé par le propriétaire d'un capital, grâce à l'emploi productif de celui-ci, comme un salaire mérité du fait *qu'il s'interdit pendant un certain temps de consommer lui-même une partie de son capital* ». Ensuite, Scrope modifie cette pensée de telle sorte que le « temps » semble former l'objet du sacrifice du capitaliste. Enfin, il combat vivement Mc. Culloch et James Mill qui avaient considéré le temps comme un simple mot vide de sens, ne pouvant rien faire ni rien être. Scrope va même jusqu'à présenter le temps comme une partie constitutive des frais de production : « Les frais de production d'un objet comprennent le travail, le capital et le *temps* nécessaires à sa fabrication et à son transport sur le marché » (2).

Senior a pris pour base d'une théorie systématique de l'intérêt la pensée que les écrivains précités avaient seulement effleurée. Quoiqu'on pense de l'exactitude de la théorie de Senior, il est impossible de ne pas reconnaître qu'elle se distingue très avantageusement du chaos théorique de cette époque par sa netteté, sa logique imposante et sa profondeur. Un extrait confirmera ce jugement.

Senior distingue deux instruments « primaires » de production : le travail et les forces naturelles. Mais ces facteurs ne peuvent devenir pleinement actifs qu'à l'aide d'un troisième élément. Pour Senior, ce troisième élément c'est l'abstinence. Par ce mot il comprend « la

(1) *Principles of Political Economy*, Londres, 1833.
(2) *Op. cit.*, p. 188.

façon de faire d'une personne qui s'abstient de l'usage improductif des matériaux dont elle dispose, ou qui préfère délibérément la production de produits futurs à celle de produits immédiats » (p. 58).

Senior explique nettement et spirituellement pourquoi il ne cite point, suivant la coutume, le *capital* comme troisième élément de la production. Le capital n'est pas un instrument simple et immédiat. Dans la plupart des cas, il résulte des actions combinées du travail, des forces naturelles et de l'abstinence. Si donc on veut citer l'élément actif du capital indépendant et différent des forces productives, du travail et de la nature — et qui est par rapport au profit du capital comme le travail est au salaire — il faut nommer l'abstinence (p. 59).

Quant à la façon dont l'élément « abstinence » contribue à la formation du capital et, par conséquent, à celle des produits, Senior en donne des exemples multiples et détaillés. Je reproduirai textuellement ici le plus concis. « Dans un état social avancé, le plus simple objet est le résultat du travail des années et peut-être des siècles précédents. Le matériel d'un charpentier est un des plus simples que nous puissions trouver. Cependant quel sacrifice de jouissances immédiates a dû s'imposer le capitaliste qui ouvrit le premier la mine dont les clous et le marteau sont sortis ! Combien a-t-il été dépensé de travail dans un but lointain par ceux qui creusèrent la mine et l'exploitèrent ! En somme, nous pouvons affirmer qu'il n'y a pas un seul clou qui ne soit, jusqu'à un certain point, l'aboutissant d'une activité à résultats éloignés ou, comme nous disons, d'une abstinence antérieure aux grandes invasions et peut-être même au déluge » (p. 68).

Mais le « sacrifice » consistant à renoncer à la jouissance ou à la retarder exige une indemnité. C'est le profit du capital. On peut se demander comment le capitaliste est en mesure de faire valoir dans le monde éco-

nomique son droit moral incontestable à l'indemnisation ? Senior répond à cette question importante dans sa théorie du prix.

La valeur d'échange dépend, pour une part, de l'utilité des biens et, pour un autre part, de la limitation de l'offre de ceux-ci (*limitation of supply*). Etant donnée la multiplicité des biens (exception faite de ceux qui constituent un monopole naturel), la limitation de l'offre consiste simplement dans la difficulté de trouver des individus disposés à faire les frais de production nécessaires à leur fabrication. En même temps qu'ils déterminent la grandeur de l'offre, les frais de production régularisent la valeur d'échange. En effet, les frais de production de l'acheteur, c'est ce qu'il devrait dépenser pour fabriquer lui-même les biens. Cette dépense constitue la limite supérieure de la valeur d'échange. Les frais de production du vendeur en constituent la limite inférieure. Ces deux limites se rapprochent l'une de l'autre pour les biens pour lesquels la concurrence est libre. Pour eux, les frais de production sont uniformes et déterminent la valeur.

Les frais de production se composent de la *somme du travail et de l'abstinence* nécessaires à la production des biens. Senior raccorde ainsi la théorie de l'intérêt et celle du prix. Si l'abstinence est une partie constitutive des frais de production, et si ces derniers règlent la valeur des biens, cette valeur doit toujours être assez élevée pour permettre de rémunérer l'abstinence. Ainsi, Senior explique formellement la plus-value des produits et l'intérêt originaire du capital.

Senior fait suivre les raisonnements précédents d'une critique des théories de l'intérêt émises par quelques-uns de ses prédécesseurs. C'est un véritable modèle du genre. Entre autres choses, il fait ressortir d'une façon frappante l'erreur que commet Malthus en comptant le profit du capital au nombre des frais de production.

Il ne se contente pas d'ailleurs de le blâmer, mais explique clairement comment il a été conduit à cette erreur. Malthus avait fort bien senti que, dans la production, il faut sacrifier autre chose que du travail. Comme il n'avait aucun mot pour désigner cette autre chose, il lui avait donné le nom de ce qui sert à l'indemniser. En cela, il avait fait comme beaucoup d'autres qui désignent le salaire du travail, à la place du travail, comme faisant partie des frais de production, et cela parce que le salaire du travail est l'indemnité du travail sacrifié. Torrens, qui avait déjà reproché cette faute à Malthus, a péché lui-même par négligence. Il a éliminé avec raison le « profit » des frais de production, mais il n'a comblé la lacune par rien.

La façon dont Senior a formulé la théorie de l'abstinence est restée la meilleure (1). C'est donc en suivant Senior que nous critiquerons le mieux toute l'école. Mais avant de donner ma propre opinion, il me semble convenable de rappeler en peu de mots certaines critiques qui ont trouvé beaucoup d'écho dans la science et qui, je le pense, ont été beaucoup trop sévères pour la doctrine de Senior.

Commençons par un jugement émis à une époque toute proche de la nôtre. C'est celle de Pierstorff qui, dans ses remarquables *Lehre vom Unternehmergewinn*, s'exprime avec une excessive dureté sur la théorie de Senior (2). Il dit qu'elle constitue un regrès sur celles de ses prédécesseurs et un abandon de la méthode scientifique. Il va même jusqu'à accuser Senior d'avoir

(1) Tout récemment seulement, Marshall lui a ajouté quelques traits qu'on peut considérer comme des perfectionnements de l'exposé de Senior. Mais ils concernent moins le principe caractéristique de la théorie de l'intérêt que la théorie du *prix*, dans laquelle la théorie de l'intérêt est intercalée. Voir plus de détails à ce sujet dans l'appendice traitant des travaux les plus récents sur l'intérêt.

(2) Berlin 1875, p. 47 et s.

remplacé « les causes économiques des phénomènes par une théorie économique et sociale créée pour les besoins de la cause » (1).

J'avoue comprendre difficilement cette assertion, surtout dans la bouche d'un historien qui devrait se borner à apprécier les avantages relatifs des théories. Senior est, au contraire, infiniment plus profond, plus méthodique et plus scientifique que ses prédécesseurs en ce qui concerne la théorie de l'intérêt. Il est bien permis de dire que Ricardo et Malthus, que Mc. Culloch et James Mill ont étudié le problème de l'intérêt en dépit de toute méthode scientifique.

Tantôt, en effet, ils ne posent pas le problème, tantôt ils le résolvent par une pétition de principe évidente ou par des absurdités étranges. Lauderdale lui-même, que Pierstorff n'a malheureusement pas beaucoup étudié, reste, malgré un point très sérieusement traité, dans les préliminaires du problème. Ne se méprend-il pas en effet, en tirant, par un grossier mal-entendu, l'explication du phénomène de l'intérêt de la théorie de la valeur ? Senior, au contraire, a reconnu nettement, non seulement que l'intérêt du capital constitue un problème à résoudre, mais aussi comment il fallait le résoudre et quelles étaient les difficultés de cette résolution. Il fait fi de toutes les solutions apparentes, va droit au cœur des choses, c'est-à-dire à l'excès de la valeur des produits du capital sur celle du capital dépensé, et s'il n'arrive pas à la pleine vérité, ce n'est certainement point par manque de sens scientifique. Les remarques critiques fines et profondes, émises si fréquemment par Senior, auraient dû suffire à le protéger contre des reproches aussi sévères.

(1) Wolf s'est récemment exprimé d'une façon aussi dédaigneuse : *Socialismus und kapitalistische Gesellschaftordnung*, Stuttgart, 1892, p. 455 et s.

Il me semble également que Lassalle, lui aussi, a dépassé de beaucoup le but en raillant la théorie de Senior de la manière attrayante, littéraire, mais aussi par trop déclamatoire que l'on sait : « Le profit du capital est le salaire de l'abstinence ! Heureux, inestimable mot ! Les millionnaires européens sont des ascètes, des derviches indiens, des saints canonisés ! Ils se tiennent sur une colonne, la mine pâle, le corps penché, le bras tendu pour présenter le plateau dans lequel ils recueillent le salaire de leurs privations ! Au milieu d'eux et les dépassant tous, on voit Rothschild, le chef des pénitents et des abstinents ! Tel est l'état social ! Comment ai-je fait pour le méconnaître ! » (1).

Malgré cette brillante apostrophe, il y a, je pense, un fond de vérité dans la doctrine de Senior. Il est indéniable que la formation et la conservation de tout capital exigent en fait une abstention ou une remise de la jouissance. A mon sens, la considération de cette remise augmente indubitablement le prix des produits provenant d'un processus capitaliste de production et ne pouvant être obtenus, par conséquent, sans une remise plus ou moins considérable de la jouissance. Soient deux biens dont la production exige exactement autant de travail, 100 jours par exemple. A la fin de ces 100 jours, l'un est immédiatement employable ; l'autre, du cidre par exemple, doit encore attendre un an. L'expérience montre que le prix du bien utilisable au bout d'un an dépasse le prix de l'autre du montant de l'intérêt du capital. Or, d'après moi, le motif de cet enchérissement consiste tout simplement en ce que la jouissance du travail fourni a dû être remise. Si les deux biens, l'un immédiatement employable, l'autre employable au bout d'un an, avaient la même valeur, tout le monde préférerait consacrer 100 jours de travail au premier, puisque ce travail serait

(1) *Kapital und Arbeit*, Berlin 1864, p. 110.

alors immédiatement rémunéré. Cette tendance doit provoquer une augmentation de l'offre des biens immédiatement utilisables. Cette offre doit, à son tour, donner lieu à une baisse du prix de ces biens par rapport à celui des biens tardivement employables. Ainsi, les producteurs de ces derniers obtiennent quelque chose de plus que la rémunération normale du travail, laquelle tend à s'uniformiser dans toutes les branches de la production. En d'autres termes, ils reçoivent un intérêt du capital.

Mais il est tout aussi certain que l'existence et l'importance de l'intérêt ne correspondent pas toujours à l'existence et à l'importance de la « privation ». C'est à cela qu'il faut attribuer le grand retentissement de la critique de Lassalle. Il est des intérêts acquis sans la moindre abstinence personnelle. On obtient souvent de gros intérêts par une très petite privation — voir les millionnaires de Lassalle. — Par contre, on reçoit fréquemment de faibles intérêts pour une privation très pénible... Le franc qu'un domestique épargne péniblement pour le mettre à la caisse d'épargne rapporte, au point de vue absolu comme au point de vue relatif, des intérêts moindres que ceux des millions facilement épargnés qu'un financier fait fructifier à la Bourse. Ce sont là des phénomènes peu en accord avec une théorie qui considère l'intérêt comme étant toujours le « salaire de l'abstinence ». Entre les mains d'un aussi bon polémiste que Lassalle, ils devaient se transformer en arguments acérés contre la théorie de Senior.

Pour moi, le point le plus faible de la théorie de Senior ne consiste pas dans l'absence d'une proportionnalité rigoureuse entre l'importance du sacrifice prétendu et le salaire réclamé. Admettons que les frais ou les sacrifices déterminent la valeur des biens. Nous savons alors que si les différentes parties de l'offre sont amenées sur le marché à des prix inégaux, c'est toujours celui jusqu'auquel il faut monter pour assurer le ravi-

taillement du marché qui détermine le prix général et uniforme de ce marché. Mais si les frais, tout en étant différents, sont indemnisés uniformément, il n'est évidemment pas possible que l'indemnité soit, dans chaque cas particulier, adéquate au sacrifice fait. Au contraire, les producteurs ayant amené leurs marchandises sur le marché avec des frais moindres que les cours, sont comparativement plus rémunérés que leurs concurrents moins avantageusement placés. La disproportion entre les intérêts prélevés par les millionnaires et la ridicule « privation » qu'ils ont dû s'imposer peut être très frappante mais, pour le théoricien, elle n'est pas plus étonnante au fond qu'un fait bien connu. Ne sait-on pas que les prix correspondant aux frais de production des terres cultivées les moins fertiles sont également payés aux propriétaires des terres plus fertiles donnant les mêmes produits avec des frais moindres ou même sans frais (1) ?

La faute la plus considérable et la plus caractéristique de la théorie de Senior consiste, à mon sens et après mûres réflexions, dans les deux points suivants :

Tout d'abord, Senior a, il me semble, trop grossièrement généralisé et trop servilement appliqué une idée juste en elle-même. Pour moi, il est hors de doute que la remise de la jouissance, placée par Senior au premier plan, a réellement une certaine influence sur

(1) Cette objection a déjà été exposée dans ce qu'elle a d'essentiel par M. Loria (*La rendita fondiaria*, Milan, 1880, pp. 610-624). M. Marshall en a perfectionné le principe et l'a systématiquement exposé. C'est sur lui qu'il a basé sa notion du « *producer's surplus* » et du « *saver's surplus* » (voir plus loin l'appendice traitant des économistes contemporains). Macfarlane en a fait dernièrement une objection formelle (*Value and Distribution*, Philadelphie, 1899, pp. 175-177). Dans la première édition de cet ouvrage, où je basais mon opposition à la théorie de l'abstinence sur des considérations très différentes, je reconnaissais une part de vérité à l'objection de Lassalle. Je crois cependant devoir accepter sur ce point l'opinion des auteurs ci-dessus mentionnés.

l'existence de l'intérêt. Mais cette influence n'est ni assez simple, ni assez immédiate, ni assez exclusive pour qu'on puisse considérer l'intérêt comme étant simplement le « salaire de l'abstinence ». La démonstration complète de ce fait n'est pas encore possible ici et je dois la réserver pour la seconde partie du présent travail.

Ensuite, Senior a donné à la partie matériellement juste de sa théorie une forme sujette à objection. Je considère, en effet, comme faux logiquement de présenter la privation, la remise de la jouissance ou l'abstinence comme un sacrifice *indépendant* du travail sacrifié pendant la production.

Le mieux sera de développer tout d'abord ces idées assez difficiles à comprendre en me servant d'un exemple concret. Je tâcherai ensuite de les exposer d'une façon abstraite

Imaginons un paysan qui se demande à quoi il va consacrer sa journée de travail. Il peut faire cent choses différentes. Pour indiquer les plus simples, disons qu'il peut pêcher, chasser ou cueillir des fruits Ces trois occupations ont ceci de commun qu'elles conduisent à un résultat immédiat. Supposons que notre paysan se décide pour la pêche et qu'il revienne le soir avec trois poissons. Quel sacrifice ces trois poissons lui ont-ils coûté ?

Si nous faisons abstraction de l'usure minime des engins de pêche, les poissons coûtent au paysan *une journée de travail* et rien de plus. Mais il se peut que notre paysan évalue son sacrifice en se plaçant à un autre point de vue. Il est possible, par exemple, qu'il le mesure par la jouissance que lui aurait procurée un autre emploi de sa journée de travail, jouissance dont il a dû se priver. Il peut raisonner ainsi : si j'avais chassé au lieu de pêcher, j'aurais très probablement tué trois lièvres. Mes poissons me coûtent donc, en réalité, les trois lièvres dont je dois maintenant me passer.

Je crois que cette façon de calculer le sacrifice fait n'est pas inexacte. On considère ici le travail comme le simple moyen d'arriver à un but et on substitue, au moyen qu'on sacrifie, le but auquel on renonce en sacrifiant le moyen. Nous employons souvent ce mode de raisonnement dans la vie économique. Quand j'ai décidé, par exemple, de dépenser 300 francs et quand après avoir hésité entre deux façons d'employer cet argent, je me décide enfin pour l'une d'elles, pour un voyage de plaisir plutôt que pour l'achat d'un tapis de Perse, il se peut que le sacrifice occasionné par ce voyage se présente à moi sous la forme du tapis de Perse dont je me suis privé.

Il est clair cependant que dans le calcul du sacrifice fait dans un but économique on doit tenir compte, soit du sacrifice direct des moyens employés, soit du sacrifice indirect des avantages qu'on aurait pu obtenir à l'aide des moyens employés, mais qu'on ne doit pas les faire entrer simultanément en ligne de compte. Comme sacrifice occasionné par mon voyage, je puis considérer, soit les 300 francs directement dépensés, soit le tapis de Perse qu'il m'a indirectement coûté. Mais je ne puis pas dire que mon voyage me coûte 300 francs et un tapis de Perse. De la même façon, le paysan peut dire que la capture de ses trois poissons lui a coûté : ou bien la journée de travail employée à pêcher, ou bien les trois lièvres indirectement sacrifiés. Mais il ne peut point compter à la fois une journée de travail et trois lièvres. Cela me paraît bien clair.

Mais s'il est des occupations telles que notre paysan puisse recevoir le fruit de son travail au bout de la journée, il en est d'autres dont il ne bénéficie que plus tard. Il aurait pu, par exemple, semer du blé. Dans ce cas, il n'aurait recueilli le fruit de son travail qu'au bout d'un an. Il aurait pu également planter des arbres fruitiers. Mais alors il n'aurait recueilli le fruit de ses peines

qu'au bout de dix ans. Supposons qu'il ait choisi cette dernière occupation. Faisons abstraction de la terre, du sol, de l'usure minime des instruments de travail et demandons-nous ce que notre paysan a sacrifié pour obtenir ces arbres fruitiers ?

La réponse ne me paraît pas douteuse. Il a, ici encore, sacrifié *une journée de travail* et rien de plus. Ou, si l'on préfère calculer indirectement, on peut, au lieu de parler de la journée de travail, énumérer les jouissances que notre paysan aurait pu se procurer par un autre emploi de son temps : trois poissons, trois lièvres, un panier de fruits, etc. Mais, de nouveau, il est pour moi manifeste que le fait de considérer comme sacrifice la jouissance qu'on aurait pu se procurer par le travail, rend impossible de faire entrer en ligne de compte un seul atome de ce travail. Si, au contraire, on considère comme sacrifice le travail fourni, on ne doit point parler de la moindre des jouissances dont on s'est privé. Le faire, c'est compter double ; c'est se tromper aussi grossièrement qu'en disant que le voyage de l'exemple précédent coûte 300 francs, réellement déboursés pour le faire, et un tapis de Perse du prix de 300 francs.

Eh bien, Senior a précisément compté double. Evidemment, il ne raisonne pas assez grossièrement pour compter, en plus du travail, la jouissance ultérieure due à ce travail. Mais il dépasse la mesure permise en comptant la *remise* de la jouissance, l'abstinence à côté du travail. Car, le sacrifice du travail implique évidemment le sacrifice de *tout* l'avantage qui aurait pu résulter de l'application de ce travail à autre chose ; il implique le sacrifice de l'avantage total, y compris tous les avantages partiels ou secondaires liés à l'avantage principal. En sacrifiant 300 francs pour un voyage de plaisir, on sacrifie, non pas *en plus* de ces 300 francs, mais en eux, le tapis de Perse qu'on aurait acheté avec cet argent, puis le plaisir qu'on aurait trouvé à le possé-

der et enfin tous les avantages résultant de la possession et de la jouissance de ce tapis. De même, le paysan qui emploie un jour de l'année 1900 à planter un arbre qui donnera des fruits en 1910 sacrifie, *dans* et non pas *en plus* de ce jour de travail, les trois poissons qu'il aurait pu se procurer par le même travail, puis le plaisir qu'il aurait pu prendre à les manger. et enfin *l'avantage résultant de ce qu'il aurait eu, dès 1900, la jouissance des poissons.* Compter à part la remise de la jouissance, c'est compter double.

J'espère que les raisonnements précédents ont eu l'assentiment de la plupart des lecteurs. Cependant, je ne puis pas encore considérer la chose comme sûre. La façon de voir de Senior a incontestablement quelque chose de particulièrement frappant et si l'on se place, dans l'exemple précédent, à un certain point de vue favorable à la conception de Senior, cet exemple semblera se retourner contre moi. Je dois donc tenir compte de cette façon de voir.

Imaginons le cas suivant : Si j'emploie une journée de travail à prendre des poissons, ceux-ci me coûtent évidemment un jour de travail. Mais si j'emploie la même journée de travail à planter des arbres fruitiers, qui donneront des fruits dans dix ans, j'ai non seulement travaillé tout un jour, mais je dois encore attendre 10 ans pour recueillir le fruit de mon labeur. Cela naturellement me peine et m'oblige à vaincre mon impatience. Ainsi, mon sacrifice est supérieur, en apparence, à une journée de travail : il se compose d'une journée de travail augmentée de l'ennui de devoir remettre une jouissance à 10 ans.

Cette argumentation si claire en apparence repose aussi sur une erreur. Je vais d'abord démontrer par l'absurde l'existence de l'erreur, puis j'indiquerai d'où elle vient. Cette explication me donnera aussi l'occasion de traiter la question au point de vue théorique.

Imaginons pour cela un autre cas : Je travaille tout un jour à planter des arbres fruitiers dans l'espérance qu'ils porteront des fruits au bout de 10 ans. La nuit suivante, un ouragan détruit complètement les jeunes plants. Quel sacrifice ai-je fait en pure perte ? Tout le monde dira, je le pense : un jour de travail et rien de plus. Mais alors, mon sacrifice est-il plus grand quand il n'y a pas d'ouragan et quand les arbres, abandonnés à eux-mêmes portent des fruits dix ans après ? Mon sacrifice est-il plus grand quand je fournis une journée de travail et attends dix ans pour en jouir, que quand je sacrifie une journée de travail pour arriver, à la suite d'un ouragan, à n'en jouir que dans l'éternité ? Il n'est pas possible de répondre oui. Et pourtant Senior veut qu'il en soit ainsi. Car si, dans le second cas, le sacrifice consiste simplement en une journée de travail, Senior considère le sacrifice fait dans le premier cas comme étant la somme d'une journée de travail et d'une abstinence de 10 ans, en un mot, comme étant plus grand !

Et quelle singularité présente, d'après les vues de Senior, la progression des sacrifices lorsque la jouissance s'éloigne de plus en plus ! Si un travail donne un résultat immédiat, le sacrifice consiste simplement en ce travail. Si le résultat ne vient qu'après un an, le sacrifice comprend le travail et une année d'abstinence. Si le résultat ne vient qu'après deux ans, le sacrifice se compose du travail et de deux années d'abstinence. Si le résultat tarde 20 ans, le sacrifice devient égal au travail augmenté de vingt ans d'abstinence. Mais si ce résultat ne vient jamais ? Le sacrifice en abstinence n'atteint-il pas le plus haut degré possible, ne devient-il pas infini et ne forme-t-il pas le terme supérieur de la progression ? Tout au contraire. Le sacrifice en abstinence devient nul : le travail seul entre en ligne de compte et le sacrifice total, loin d'être le plus grand, devient le plus petit de tous !

Ces conséquences montrent clairement, je pense, que le seul sacrifice véritable c'est, dans tous les cas, le travail fourni. Elles montrent également que nous sommes le jouet de quelque idée fausse en reconnaissant un second sacrifice dans la remise de la jouissance.

Mais comment sommes-nous induits en erreur ?

Tout simplement parce que le temps, qui n'est pas une chose indifférente, agit dans un autre sens que ne l'imaginent Senior et la plupart des profanes. Au lieu de donner matière à un second sacrifice indépendant, il sert bien plutôt à déterminer *la grandeur d'un sacrifice réel* Pour éclaircir ce fait, je dois reprendre les choses de haut.

Tous les sacrifices économiques que nous faisons consistent en privations de bien-être. La grandeur de notre sacrifice se mesure par celle de la privation de bien-être qu'il entraîne. Cette privation peut être de deux espèces : d'*espèce positive*, si nous devons accepter des souffrances positives, des douleurs ou des peines ; d'*espèce négative*, si nous devons renoncer à une joie ou à une satisfaction que nous eussions pu nous procurer. Dans la plupart des sacrifices économiques qu'il nous faut faire pour atteindre un but utile déterminé, il s'agit seulement d'une seule de ces deux espèces de privations et l'estimation du sacrifice fait est très facile. Si, par exemple, je dois dépenser 300 francs pour atteindre un but utile déterminé, mon sacrifice se mesurera simplement d'après les jouissances que je pourrais me procurer avec ces 300 francs et auxquelles il me faut renoncer.

Il en est autrement quand c'est du « travail » qu'on sacrifie. Le travail se présente de deux façons au point de vue économique. D'une part, il est, pour la plupart des hommes, un effort entraînant une souffrance positive. D'autre part, il constitue un moyen d'arriver à des jouissances diverses. En consacrant

son travail à un but utile on fait, d'une part, le sacrifice positif d'une souffrance et, d'autre part, le sacrifice négatif de certaines jouissances qu'on aurait pu se procurer par ce travail. Il s'agit maintenant de savoir comment il faut calculer le sacrifice accompli en vue du but utile concret poursuivi ?

On doit considérer l'état de plaisir ou de peine dans lequel on se serait trouvé si, au lieu de consacrer son travail à un but utile concret, on en avait disposé autrement. La différence indique évidemment la privation de bien-être que coûte le but utile poursuivi. En pratiquant cette méthode différentielle, on se convainc rapidement que le sacrifice résultant de l'emploi du travail doit être mesuré, tantôt par une peine positive, tantôt par une privation de jouissance, mais jamais par ces deux choses à la fois.

Il s'agit de savoir si *au moyen de la journée de travail employée nous aurions pu nous procurer une jouissance plus grande que la peine causée par cette journée de travail.* Supposons que la peine causée par une journée de travail soit représentée par 10. Supposons de plus que nous employons notre journée de travail à prendre trois poissons qui nous procurent une jouissance représentée par 15. Si nous voulons connaître la grandeur du sacrifice nécessaire à la capture des trois poissons, nous devrons nous demander si, à l'aide de la même journée de travail, nous pourrions, en ne pas nous adonnant à la pêche, nous procurer une satisfaction représentée par un nombre supérieur à 10. Si cela n'est pas possible nous aurions préféré évidemment ne rien faire plutôt que de ne pas pêcher. Dans ce cas, ce que nos trois poissons nous coûtent c'est la *peine due au travail et représentée par 10*, à laquelle nous nous sommes astreints pour les attraper, et que nous n'aurions pas prise pour autre chose. Ainsi, il n'y a pas à tenir compte ici d'une privation de jouissance, parce que nous ne nous

en serions point procuré d'autre. Mais il peut être possible, au contraire, d'acquérir, par une journée d'un travail autre que la pêche, une jouissance supérieure à 10. Il peut être possible, par exemple, de se procurer trois lièvres valant 12 en allant à la chasse. Dans ce cas si nous n'avions pas pêché nous ne serions point restés inactifs et nous aurions chassé. Mais alors, ce que nos poissons nous coûtent en réalité, ce n'est pas la peine positive due au travail et de grandeur 10, mais la *peine négative correspondant à la jouissance représentée par 12 que nous aurions pu nous procurer* en ne pêchant pas. Naturellement, nous ne devons pas compter à la fois la peine due au travail et la privation de jouissance. Si nous n'avions pas été à la pêche, nous n'aurions pas évité la peine due au travail tout en nous procurant la jouissance du gibier. De même, si nous allons à la pêche, nous ne perdons pas, de ce fait, les deux avantages à la fois.

Ce qui précède donne matière à une règle générale qu'on applique avec autant de sûreté que de rapidité dans la vie courante, et qui peut s'énoncer ainsi : *Quand nous devons faire une dépense de travail pour atteindre un but utile, le sacrifice consenti doit être mesuré dans chaque cas par celle des deux privations de bien-être dont l'importance est la plus grande : D'après la peine due au travail, quand il n'y a pas en vue de jouissance supérieure ; d'après cette jouissance supérieure s'il y a possibilité de se la procurer, mais jamais par les deux choses à la fois.* Dans la vie économique actuelle, d'ailleurs, la plupart des hommes ont non seulement la possibilité, mais encore l'obligation de consacrer leur travail à un genre spécial d'industrie. Il en résulte que le premier des deux cas indiqués se présente rarement et seulement à titre d'exception. Aujourd'hui, nous évaluons presque toujours le sacrifice dû au travail, *non par*

la peine qu'il cause, mais par le gain auquel on a renoncé (1).

J'arrive enfin au point où la véritable influence du temps sur la grandeur du sacrifice peut être indiquée. C'est un fait patent que, toutes choses égales d'ailleurs, nous préférons une jouissance immédiate à une jouissance future. Quant à la raison de ce fait, nous n'avons pas à nous en occuper ici. Si donc nous pouvons, à notre gré, employer un moyen, notre travail par exemple, à la satisfaction d'un besoin immédiat ou à celle d'un besoin futur, l'attrait de la satisfaction immédiate rendra pénible le choix de l'utilité future. *Si pourtant nous nous décidons pour la jouissance éloignée, nous mesurerons la grandeur du sacrifice qu'elle entraîne par celle de l'utilité à laquelle nous renonçons. Mais alors l'attrait de la jouissance immédiate pèsera lourd dans la balance et nous fera considérer le sacrifice fait comme plus dur qu'il ne nous aurait paru en d'autres circonstances.* Ce n'est pas que nous y voyons un *second* sacrifice. Que nous ayons à choisir entre deux utilités actuelles ou entre deux utilités futures ou encore entre une utilité actuelle et une utilité future, nous ne sacrifions jamais que du *travail*. Mais, comme nous l'avons vu, nous mesurons, en règle générale, la grandeur du sacrifice par celle de l'utilité à laquelle nous renonçons. Il en résulte que l'attrait de la satisfaction immédiate sacrifiée joue son rôle et fait paraître le sacrifice unique plus considérable qu'il ne l'eût paru sans cela. Tel est le véritable état de choses que Senior a erronément expliqué dans sa théorie (2).

(1) Voir à ce sujet mon article sur « Le dernier étalon de la valeur des biens » dans le *Zeitschrift fur Volkswirthschaft, Socialpolitik und Verwaltung*, tome III, p. 186 et s. ; en particulier p. 201. Voir aussi le chapitre « Valeur », dans la seconde partie du présent ouvrage.

(2) Même dans les cas peu nombreux où le sacrifice du travail est

Que le lecteur indulgent m'excuse de l'avoir si longtemps retenu à ces développements abstraits. Ils contiennent en somme l'objection théorique la plus importante contre une doctrine qui doit être très sérieusement considérée et que, jusqu'à présent, on a souvent rejetée mais, à mon sens, jamais réfutée. Il me semble qu'on commet une faute moindre en l'approfondissant trop avant de la rejeter, qu'en la rejetant sans l'avoir approfondie.

mesuré par la peine due à celui-ci, la remise de la jouissance ne peut pas faire l'objet d'un second sacrifice indépendant. Car ce mode d'estimation est seulement employé quand la peine produite par le travail surpasse toutes les utilités auxquelles on peut arriver à l'aide du travail, en tenant compte dans cette comparaison de l'attrait qui peut résulter du caractère actuel de ces utilités. Dans ce cas, on ne peut raisonnablement hésiter qu'entre le but utile concret futur auquel on consacre réellement son travail et le repos complet. Comme il n'y a pas ici de jouissance immédiate, il n'y a évidemment pas d'autre élément pouvant servir de base à l'évaluation du sacrifice fait.

Macfarlane est d'une opinion contraire (*Value and Distribution*, p. 179). Il croit pouvoir et devoir considérer comme sacrifice, d'abord la peine due au travail, et ensuite une « additional allowance » pour la remise de la jouissance. Cette façon de voir ne me paraît absolument pas fondée. Voir également la critique de la théorie de l'intérêt de Marshall dans l'appendice. — Dans la première édition du présent ouvrage, j'avais encore présenté un autre argument contre la théorie de l'abstinence de Senior. Je partais de ce que cette théorie est intercalée dans une théorie du coût, qui ne peut évidemment s'appliquer qu'à une certaine catégorie de biens. J'en concluais que cette théorie de l'intérêt ne peut en conséquence être générale, mais seulement particulière. En tenant compte de ce que c'est précisément dans les branches d'entreprise où le nivellement tend à se faire que le taux de l'intérêt ordinaire d'un pays s'établit, je crois devoir reconnaître la valeur d'une remarque de Macfarlane (en particulier, p. 181) et ne pas maintenir mon objection. D'ailleurs, je n'avais pas fait de cet argument, comme Macfarlane le pense (en particulier p. 224), la « most serious objection ». C'était pour moi une raison passablement secondaire. Alors comme maintenant, l'objection la plus décisive contre la théorie de l'abstinence consistait pour moi dans le fait réellement et logiquement inadmissible, qui consiste à compter une seconde fois un facteur compris dans un autre facteur déjà considéré du prix de revient. C'est là une faute de logique analogue à celle que fait, à mon sens, la théorie de l'utilisation en tenant compte de l'utilisation du bien, utilisation qui fait déjà partie de la valeur de ce bien.

La théorie de l'abstinence de Senior a acquis une grande popularité chez les économistes favorables à l'intérêt. Cette faveur ne semble pas précisément due à ses avantages théoriques relatifs. Elle provient plutôt de ce que la théorie de Senior donne le moyen de défendre l'intérêt du capital fortement attaqué de nos jours. C'est du moins la conclusion à laquelle j'arrive en constatant ce fait singulier que l'immense majorité de ses derniers adeptes ne la reconnaissent pas pleinement. Ce sont des éclectiques qui se contentent d'ajouter des éléments de la théorie de l'abstinence à d'autres théories favorables à l'intérêt. Ce fait indique deux choses. D'abord, un certain mépris du point de vue purement théorique, puisqu'on ne se gêne point pour donner du fait étudié un ensemble bariolé d'explications contradictoires. Ensuite, la préférence accordée au point de vue politique, car c'est servir celui-ci que de réunir un grand nombre de motifs de légitimation de l'intérêt, cet assemblage eût-il lieu aux dépens de l'unité et des conséquences théoriques.

C'est plus tard, en étudiant les éclectiques, que nous rencontrerons les partisans de la théorie de l'abstinence de Senior. Je me contenterai de nommer ici, parmi les anglais, John Stuart Mill et le perspicace Jevons ; parmi les écrivains de langue française, Rossi, de Molinari et Joseph Garnier ; parmi les allemands, tout d'abord Roscher et ses nombreux disciples, puis Schütz et Max Wirth.

Parmi les auteurs qui ont conservé intacte la théorie de l'abstinence, il faut citer l'anglais Cairnes qui, dans son excellente étude sur les frais de production (1), se place, au fond, au point de vue de Senior. Il faut nommer ensuite le suisse Cherbuliez (2) qui, en présentant

(1) *Some leading Principles of Political Economy*, 1874 (nouvelle édit.), Londres, 1883, chap. III.

(2) *Précis de la Science Économique*, Paris 1862 ; en particulier tome I, pp. 161. 402 et s.

l'intérêt comme une indemnité pour les « efforts de l'abstinence », se place à la limite entre la théorie de l'abstinence et une variante spéciale de la théorie du travail, que nous apprendrons à mieux connaître dans le chapitre suivant. Puis vient l'italien Wollemborg qui, à la suite de Senior et de Cairnes, a approfondi avec sagacité la nature des frais de production (1). Il faut encore citer, parmi les Allemands, Karl Dietzel qui, à la vérité, a seulement traité la question en passant et superficiellement (2).

Comme aucun des écrivains nommés en dernier lieu, n'a enrichi la théorie de l'abstinence de Senior d'un seul trait nouveau important, il n'est pas nécessaire d'approfondir leurs doctrines. Par contre, je dois m'occuper encore en détail d'un écrivain dont la théorie a, en son temps, attiré beaucoup l'attention et qui a exercé jusqu'à maintenant une influence importante. Il s'agit de Frédéric Bastiat.

La théorie très combattue de l'intérêt de Bastiat est contenue dans sa théorie de la valeur. On peut la caractériser en disant qu'elle constitue une copie de la théorie de l'abstinence de Senior très inférieure à l'original. Toutes deux partent de la même idée fondamentale. La remise de la jouissance — que Senior appelle « abstinence », et que Bastiat nomme tantôt « délai » et tantôt « privation » — est un sacrifice exigeant indemnisation. Mais dans les conséquences de ce principe, Senior et Bastiat s'écartent un peu l'un de l'autre.

(1) *Intorno al costo relativo di produzione*, etc., Bologne, 1882.

(2) *System der Staatsanleihen*, Heidelberg, 1855, p. 48 : « Le prêteur du capital s'appuie, pour réclamer une indemnité pour l'utilisation transmise : d'abord, sur le fait qu'il lui a fallu renoncer à mettre sa force de travail en valeur au moyen de l'objet prêté, ensuite, sur ce qu'il a dû renoncer à jouir immédiatement de l'objet lui-même ou de sa valeur. « C'est là la base de l'intérêt du capital, qui ne nous intéresse d'ailleurs pas autrement ici. »

Senior, qui fait provenir la valeur des biens des frais de production, présente simplement ce sacrifice comme faisant partie des frais de production et atteint ainsi son but. Bastiat, qui reconnaît comme base exclusive de la valeur des biens les « services » échangés, élève aussi la remise de la jouissance au rang de service. « Et le délai à lui seul est un service spécial, puisqu'il impose un sacrifice à celui qui l'accorde et confère un avantage à celui qui le demande (1) ». Ce « service » doit être payé d'après la loi suprême de la société : « Service pour service ». Dans le cas d'un capitaliste ayant prêté son capital à autrui, le paiement se fait par l'intérêt du prêt. Mais, même quand il ne s'agit pas de prêt, le service doit être rémunéré. Car, si l'on reçoit une satisfaction, on doit, d'une façon tout à fait générale, supporter toutes les charges nécessitées par la production correspondante, y compris la remise de la jouissance. Cette dernière est considérée comme un « élément onéreux » ; elle forme par conséquent un élément de l'estimation des services et contribue ainsi à la formation de la valeur des biens (2). Tel est, simplement résumé, ce que Bastiat enseigne, avec beaucoup d'emphrase et de répétitions, au sujet de ce qui nous occupe.

Sa doctrine, ai-je dit, est une très mauvaise copie de celle de Senior. Faisons complètement abstraction des défauts qui n'appartiennent pas à la théorie proprement dite de l'intérêt de Bastiat, mais qui proviennent de l'intercalation de cette théorie dans celle, très défectueuse à mon sens, de la valeur. Je dirai alors que l'infériorité de la théorie de Bastiat sur celle de Senior tient à deux choses :

(1) *Harmonies Economiques* (tome VI des Œuvres complètes), 3e édit., Paris 1855, p. 210. Voir aussi les développements qui précèdent immédiatement, de la page 207 à la page 209, et surtout le chapitre VII en entier.

(2) *Op. cit.*, VII, p. 213.

Tout d'abord, Bastiat limite son attention et sa démonstration à une chose tout à fait secondaire, l'explication de l'intérêt stipulé du capital, et néglige la chose principale, l'explication de l'intérêt originaire du capital. Dans ses *Harmonies Economiques*, tout comme dans sa monographie spécialement consacrée au problème de l'intérêt, *Capital et Rente* (1), il ne se fatigue pas d'expliquer et de légitimer l'intérêt de prêt. Par contre, il lui arrive seulement une fois d'expliquer l'intérêt originaire du capital et encore est-ce bien rapidement. C'est à l'endroit cité plus haut (*Harmonies*, 3e édit., p. 213). Ce passage laisse d'ailleurs beaucoup à désirer au sujet de la clarté et de la logique.

Les conséquences de cette négligence se reconnaissent dans ce fait que la nature du principal motif de l'explication de l'intérêt — le sacrifice de la remise — est loin d'être aussi clairement expliquée par Bastiat que par Senior. En effet, Bastiat, en opposant le propriétaire du capital à l'emprunteur, fait consister le sacrifice du premier dans le renoncement à l'utilité productive qu'il aurait pu retirer du capital prêté pendant le temps du prêt (2). Cela est très bien quand on a seulement en vue ce que Salmasius a voulu jadis exposer aux canonistes, à savoir

(1) Parue en 1849. *Œuvres complètes*, 4e édit., tome V, p. 22 et s.

(2) « Si l'on pénètre le fond des choses, on trouve qu'en ce cas le cédant se prive en faveur du cessionnaire *ou d'une satisfaction immédiate*, qu'il recule de plusieurs années, *ou d'un instrument de travail* qui aurait augmenté ses forces, fait concourir les agents naturels, *et augmenté à son profit, le rapport des satisfactions aux* efforts » (VII, 209). « *Il ajourne la possibilité d'une production* ». « Je l'emploierai pendant dix ans sous une forme *productive* » (XV, 445 et s.). De même et à maintes reprises dans « *Capital et Rente* »; par exemple page 44 : « Jacques a confectionné un rabot et l'a prêté pour une année à Guillaume. Donnant la raison de l'intérêt qu'il exige il dit : « J'en attendais un *avantage*, un travail plus achevé et mieux rétribué, une amélioration dans mon sort. Je ne puis te céder tout cela gratuitement. »

que si l'on peut retirer un profit originaire d'un certain capital, on peut raisonnablement et en toute justice exiger un intérêt quand on le prête. Mais, en revanche, la mise en relief de ce sacrifice est évidemment très impropre à expliquer définitivement l'intérêt originaire du capital lui-même et surtout le phénomène de l'intérêt, puisqu'on prend comme prémisse le fait de l'existence de l'intérêt originaire du capital.

Le sacrifice dont parle Senior, et consistant dans la remise de la satisfaction des besoins, joue évidemment un rôle autrement important dans l'explication de l'intérêt du capital. Bastiat parle, lui aussi, de ce sacrifice, mais il embrouille ainsi sa théorie et, à mon sens, non seulement pour le lecteur, mais encore pour lui-même. En tous cas, il y a dans ses écrits et même dans son travail sur le capital et la rente, des passages assez nombreux dans lesquels il sort de la théorie de l'abstinence pour s'approcher notablement de la théorie naïve de la productivité. Il devrait expliquer — comme il avait commencé de le faire dans le passage fréquemment cité des *Harmonies* — la plus-value du produit obtenu dans le mode capitaliste par la nécessité où est l'acheteur du produit d'indemniser, en même temps que le travail contenu dans ce produit, les « circonstances onéreuses » de la remise de la jouissance. Or, il lui arrive assez fréquemment de considérer comme évident que le capital, du fait *des forces productives* qui résident en lui, doit aider son possesseur à obtenir un « avantage », un « profit », des prix plus élevés pour son produit, une amélioration de son sort, en un mot un profit du capital (**1**). Comme nous le

(1) Bastiat suppose, par exemple, dans *Capital et Rente*, p. 40, que l'emprunteur d'un sac de semences est en état de produire une *valeur supplémentaire*. Page 43, il fait formellement observer au lecteur que la « base de la solution » de la question de l'intérêt réside dans *la puissance que possède l'outil d'augmenter la productivité du travail*. Page 54, il dit : « ...l'outil met l'emprunteur à même de faire des profits. » Ainsi qu'il ressort de la préface de *Capi-*

savons, cela n'est pas expliquer l'intérêt du capital, mais le supposer.

On a fréquemment reproché à Bastiat de s'être complètement écarté de la question principale, à savoir de l'explication de l'intérêt originaire du capital. Ce reproche n'est point tout à fait juste, mais, d'après ce qui précède, il est facile à expliquer (1).

Telle est la première raison pour laquelle Bastiat est inférieur à Senior. La seconde provient d'un étrange complément. En effet, en plus de l'explication de l'intérêt que je viens d'exposer, Bastiat en donne une seconde si hétérogène et si évidemment erronée que je ne puis m'imaginer comment il la reliait à son explication principale.

Toute production, dit Bastiat, est un ensemble d'efforts. Mais, parmi ceux-ci, il faut faire une distinction importante. Une certaine catégorie d'efforts conduisent simplement à la formation d'un produit unique, à la prestation d'un seul service. Une autre catégorie d'efforts donnent lieu, au contraire, à une série illimitée de produits ou de services. A la première catégorie appartiennent, par exemple, les efforts journaliers du porteur d'eau, qui ont pour but direct la fourniture de l'eau. A la même catégorie appartiennent encore les travaux d'ensemencement, de sarclage, de labourage, de hersage, de battage, dont l'ensemble a pour but l'obtention d'une récolte unique. A la seconde catégorie, au contraire, appartiennent, d'une part, le travail consacré par le porteur d'eau à la fabrication de sa voiture et de son tonneau et, d'autre part, le travail fourni par le fermier pour enclore, défricher, assécher et améliorer sa terre. Tous ces travaux qui, suivant l'expression des

tal et Rente, cette brochure tend à défendre la « productivité du capital » contre les attaques des socialistes.

(1) Voyez p. e. Rodbertus, *Zur Beleuchtung der sozialen Frage*, I, 116 et s. ; Pierstorff, *op. cit.*, p. 202 et s.

économistes, conduisent à la formation d'un capital fixe, servent à toute une série de clients du porteur d'eau ou contribuent à toute une série de moissons (1).

Bastiat se demande alors comment ces deux catégories d'efforts sont estimés et rémunérés d'après la grande loi du « service pour service ? » Pour ce qui est de la première catégorie, la réponse lui semble très facile : Les services qui en font partie doivent être complètement rémunérés par ceux auxquels ils profitent. Mais cela ne peut pas s'appliquer aux efforts de la seconde catégorie qui conduisent à la formation d'un « capital fixe », puisque la série de ceux à qui ce capital profite est illimitée. Il serait injuste de la part du producteur de se faire payer par le *premier* client. Tout d'abord, il serait difficile de faire payer les premiers pour les derniers. De plus, il arriverait un moment où le producteur posséderait à la fois la partie du capital non encore consommée et une indemnité équivalente à ce capital. Cela serait injuste (2). Par conséquent, conclut Bastiat en faisant le saut périlleux, la répartition entre un nombre indéterminé de clients peut seulement se faire en ne répartissant pas le capital lui-même, mais en assujettissant les clients à payer l'intérêt du capital. Cet expédient constitue pour Bastiat la seule solution imaginable du problème (3). Cette solution, découlant toute seule de l' « ingénieux » mécanisme social naturel, nous dispense, dit-il, de lui substituer un mécanisme artificiel (4).

Ainsi, Bastiat présente l'intérêt comme la forme sous laquelle une avance de capital est répartie sur un

(1) *Op. cit.*, VII, p. 214 et s.

(2) *Op. cit.*, VII, p. 216.

(3) « ...et je défie qu'on puisse imaginer une telle répartition en dehors du mécanisme de l'intérêt » VII, p. 217.

(4) « Reconnaissons donc que le mécanisme social naturel est assez ingénieux pour que nous puissions nous dispenser de lui substituer un mécanisme artificiel » (p. 216 à la fin).

ensemble de produits : « C'est là, c'est dans cette répartition d'une avance sur la totalité des produits qu'est le principe et la raison d'être de l'intérêt » (VII, 205).

La simple lecture de ce qui précède suffit au lecteur pour voir que Bastiat a commis, au cours de son analyse, des erreurs d'une grossièreté incroyable. Croire qu'on ne peut pas répartir le capital investi entre les clients est tout d'abord une grosse erreur. Tout homme d'affaires sait que cela est possible, que cela se fait pratiquement et comment cela se fait. On calcule tout simplement la durée probable du capital investi et, d'après cette évaluation, on fait payer, pour chaque période d'exploitation ou pour chaque produit, une indemnité correspondant à l'usure ou à l'amortissement. Comme la quote-part d'amortissement du capital fixe est comprise dans le prix de vente des marchandises, « le capital lui-même » se trouve réparti entre les clients. A la vérité, la répartition n'est pas absolument « juste », parce qu'on peut faire erreur dans l'évaluation de la durée probable du capital investi et, par suite, dans celle de la quote-part d'usure. Mais, en moyenne, le total des sommes payées successivement par les clients correspond bien au capital investi à amortir.

Une autre erreur grossière consiste à croire que les producteurs reçoivent l'intérêt du capital *à la place* du capital lui-même impossible à répartir. Comme chacun le sait, les producteurs reçoivent bien plutôt : d'abord et sous forme de quote-part d'amortissement, le capital investi lui-même ; ensuite, et aussi longtemps qu'une partie du capital investi subsiste, un intérêt. Ce dernier a par conséquent pour base quelque chose de très différent de l'amortissement du capital. Il est vraiment difficile de comprendre comment Bastiat a pu se tromper dans des choses si simples et si bien connues de tout le monde.

Avant de finir, je remarquerai en passant que Bastiat

a trouvé dans Carey sa loi pratique de l'intérêt d'après laquelle la participation du capitaliste au produit total augmente en valeur absolue et diminue en valeur relative avec le capital (1). Dans la tentative de démonstration absolument dépourvue de valeur que Bastiat donne de cette « loi », il confond, à l'exemple de Carey, les expressions « pour cent du produit total » et « pour cent du capital » ou « taux de l'intérêt ».

En résumé, la valeur de la théorie de l'intérêt de Bastiat me paraît très au-dessous de la renommée dont elle a longtemps joui, tout au moins dans certains milieux.

(1) *Op. cit.*, p. 223.

CHAPITRE X

LES THÉORIES DU TRAVAIL

Je réunis sous ce titre une série de théories qui s'accordent pour présenter l'intérêt du capital comme le salaire d'un *travail* fourni par le capitaliste.

Quant à la nature du « travail » sur lequel les capitalistes s'appuient pour réclamer une rémunération, les opinions sont passablement différentes et on doit faire rentrer les théories du travail dans trois groupes spéciaux. Comme le hasard fait que les partisans de chacune de ces trois variantes sont, en général, de même nationalité, je désignerai les trois groupes par les adjectifs *anglais*, *français* et *allemand*.

A. — *Groupe anglais.*

Le premier groupe base son explication de l'intérêt sur le travail ayant donné naissance aux biens constituant le capital. Ce groupe est surtout représenté par James Mill et Mc. Culloch.

James Mill (1) rencontre le problème de l'intérêt dans la théorie des prix et il s'exprime alors ainsi : Les frais

(1) *Elements of Political Economy*, 3e édition, Londres, 1844. Je n'ai malheureusement pas pu me procurer la première édition parue en 1821.

de production déterminent la valeur d'échange des biens (p. 93). Le capital et le travail apparaissent immédiatement comme éléments constitutifs de ces frais de production. Mais — comme Mill le remarque très bien — le capital provient lui-même du travail. En conséquence, tous les frais de production se ramènent au travail seul : le travail est l'unique régulateur de la valeur des biens (p. 97).

Cette proposition ne paraît pourtant pas s'accorder avec le fait dont parle Ricardo, à savoir que le temps influe sur le prix des biens. Quand, par exemple, un tonneau de vin et vingt sacs de farine ont été produits dans le même temps avec la même dépense de travail, ils possèdent évidemment à la fin de ce laps de temps la même valeur d'échange. Mais si le propriétaire du vin met celui-ci en cave et le conserve pendant une couple d'année, le tonneau de vin acquerra une valeur supérieure à celle des vingt sacs de farine, et supérieure en fait du montant du profit du capital correspondant à deux années.

Mais James Mill évite cette contradiction à sa loi en présentant le profit du capital comme étant lui-même le salaire d'un travail, comme une indemnité pour un *travail médiat*. « Pourquoi le profit du capital doit-il être payé » se demande-t-il ? « A cela il n'y a qu'*une* réponse. C'est pour indemniser un travail ». Ce travail n'est pas directement appliqué aux biens en question, mais s'y rapporte par l'intermédiaire d'autres biens qui sont les fruits du travail. Et il explique plus complètement cette pensée par l'exposé suivant :

« Un homme possède une machine produite à l'aide de 100 jours de travail. En employant cette machine, son propriétaire utilise certainement du travail — quoique d'une manière spéciale (*secondary sense*) — car il se sert d'une chose que le travail seul permet d'obtenir. Supposons, pour fixer les idées, que la machine dure

dix ans. Alors on dépense chaque année un dixième de 100 jours de travail. Au point de vue des frais de production et de la valeur, cela revient à dire qu'on utilise 10 jours de travail. Au cours des dix ans, il faut payer au propriétaire les 100 jours de travail, que la machine lui coûte, à l'aide d'une annuité calculée de façon à couvrir au bout de ce temps la valeur primitive de la machine (1) *De la résulte* (!) que le profit est tout simplement une indemnité pour du travail. Ce profit peut s'appeler salaire sans faire violence à la langue (?) et même sans aucune métaphore. C'est le salaire du travail fourni, non pas immédiatement par la main, mais médiatement par l'outil que la main a construit Et si l'on mesure le montant du travail immédiat par celui du salaire, on peut aussi mesurer le montant de ce travail secondaire par ce que reçoit le capitaliste. »

De cette façon James Mill croit avoir expliqué l'intérêt du capital d'une manière satisfaisante et avoir établi que le travail seul détermine la valeur. Il est cependant manifeste qu'il n'a atteint ni l'un ni l'autre de ces deux buts.

On peut bien accepter qu'il appelle le capital du travail accumulé et lui laisser dire qu'employer le capital c'est se servir d'un travail médiat secondaire. On peut l'autoriser à considérer l'usure de la machine comme une dépense régulière de travail accumulé. Mais pourquoi chaque fraction de travail accumulé employée est-elle payée par une annuité valant plus que la valeur originaire de ce travail, c'est-à-dire égale à la valeur originaire augmentée de l'intérêt habituel ? Nous pouvons admettre que le salaire du capital est le salaire du travail médiat. Mais alors, pourquoi le travail médiat est-il

(1) Ainsi qu'il résulte d'un passage similaire (p. 100), James Mill a en vue des annuités capables de reconstituer en 10 ans la valeur de la machine et donnant en même temps les intérêts calculés d'après le taux courant.

mieux rémunéré que le travail immédiat ? Pourquoi le second est-il rémunéré par le salaire seul, alors que le premier l'est par une annuité rapportant des intérêts ? Mill ne résoud point cette question, mais considère comme absolument fondé le fait qu'un capital est équivalent à une série d'annuités *comprenant déjà l'intérêt* et déterminées par l'état de la concurrence sur le marché. On dirait qu'il n'a pas entrepris d'expliquer le profit et l'excédent de profit qui fait partie de l'annuité.

Il dit évidemment d'un air explicatif : Le profit est le salaire d'un travail. Mais il se méprend bientôt sur la valeur explicative de cette phrase. Elle pourrait certainement suffire si Mill prouvait l'existence d'un travail n'ayant pas encore reçu son salaire normal et devant le recevoir sous la forme de profit. Mais elle ne suffit nullement pour expliquer l'augmentation du salaire d'un travail déjà normalement rémunéré par les annuités d'amortissement. La question reste toujours ouverte ; il s'agit toujours de savoir pourquoi le travail médiat doit être plus fortement rémunéré que le travail immédiat, car Mill ne contribue en rien à la résoudre.

De plus, ses raisonnements artificiels n'ont même pas l'avantage d'être en harmonie avec sa théorie de la valeur. La loi d'après laquelle la quantité de travail détermine le prix de tous les biens est, en effet, fortement atteinte si une partie du prix est ramenée, non pas à la *quantité* du travail correspondant, mais à l'*élévation du salaire* de ce travail. La théorie de Mill reste donc, à tous les points de vue, fortement au-dessous de ce qu'elle promettait.

Quelques années plus tard, Mc. Culloch a présenté dans la première édition de ses *Principles of Political Economy* (1825) une théorie très semblable, mais il y a renoncé dans les éditions ultérieures. J'ai déjà eu l'occasion de l'exposer et je n'ai rien de plus à en dire

ici (1). Enfin, l'anglais Read et l'allemand Gerstner ont encore plus légèrement effleuré les mêmes idées. Je les étudierai plus loin avec les éclectiques.

B. — *Groupe français.*

Un second groupe de théories du travail présentent l'intérêt du capital comme le salaire du « travail d'épargne ». C'est Courcelle-Seneuil qui expose cette théorie de la façon la plus approfondie (2).

D'après Courcelle-Seneuil, il y a deux espèces de travaux : « le travail musculaire » et « le travail d'épargne » (p. 85). Il explique ainsi ce qu'il faut entendre par cette dernière expression : « Pour conserver un capital déjà formé, il faut prévoir et épargner continuellement. Il faut, d'une part, penser aux besoins futurs et, d'autre part, se priver de la jouissance actuelle du capital économisé si l'on veut l'employer pour satisfaire aux besoins futurs. Il y a dans ce « travail » un acte d'intelligence : celui de « prévoir » et un acte de volonté : celui d'épargner, celui de s'abstenir des jouissances pendant un temps donné.

Evidemment, il semble à première vue étrange d'appeler l'épargne un travail. Cependant, cette impression provient simplement, d'après Courcelle, de ce que nous accordons habituellement une importanc trop exclusive aux choses matérielles. Mais en réfléchissant un moment, on reconnaît qu'il est aussi pénible pour l'homme de se priver de consommer ce qu'il a produit que de travailler avec ses muscles et son cerveau au but qu'il poursuit. Il faut vraiment faire un effort particulier d'intelligence et de volonté en opposition avec notre penchant naturel à la jouissance et à la paresse pour arriver à

(1) Voir plus haut, p. 121 et s.

(2) *Traité théorique et pratique d'Economie Politique*, I, Paris, 1858.

conserver les capitaux. Après avoir cherché à renforcer ce raisonnement par une allusion aux habitudes des peuples sauvages, Courcelle-Seneuil conclut catégoriquement : « Ce n'est donc ni à tort ni par métaphore que nous considérons l'épargne comme une forme du travail industriel et, par conséquent comme une force productive. Elle exige un effort, tout moral il est vrai, mais pénible et partout elle est un travail au même titre que l'effort musculaire.

Le « travail d'épargne » a donc autant de droits à une indemnité que le « travail musculaire ». Tandis que celui-ci est indemnisé par le « salaire », celui-là l'est par l'intérêt (p. 318). Courcelle-Seneuil explique de la façon suivante qu'il doit en être ainsi et, en particulier, que le salaire du travail d'épargne doit être perpétuel.

« Le désir, la tentation de consommer est une force permanente : on ne peut suspendre son action qu'en la combattant par une autre force également qui, elle aussi, dure toujours. Il est clair que chacun consommerait le plus possible *s'il n'avait pas intérêt* à s'abstenir de consommer : il cesserait de s'abstenir dès qu'il cesserait d'avoir cet intérêt, qui doit donc durer sans interruption pour que les capitaux soient toujours conservés. C'est pourquoi nous disons que l'intérêt [qu'on remarque le jeu de mot !] est la rémunération de ce travail d'épargne et de conservation sans lequel les capitaux, sous quelque forme que ce soit, ne pourraient durer et qui est une condition nécessaire de la vie industrielle » (p. 322).

L'importance de ce salaire se règle « d'après la grande loi de l'offre et de la demande ». Elle dépend, d'une part, du désir et de la possibilité d'employer un certain capital d'une façon reproductive et, d'autre part, du désir et de la possibilité d'épargner ce capital.

Toute la peine que l'auteur s'est donnée pour présen-

ter le travail d'épargne comme un vrai travail n'est pas. je crois, suffisante pour effacer le caractère artificiel dont est marquée sa doctrine. Ne pas consommer un capital est un travail dont le salaire consiste à empocher sans fatigue les intérêts du capital ! Quel champ fertile pour un critique enclin à s'adresser, comme Lassalle, aux impressions du lecteur ! Cependant, au lieu de pérorer pour dire que Courcelle a tort, j'aime mieux montrer par des raisons démonstratives *pourquoi* il a tort.

Avant tout, il est évident que la théorie de Courcelle est simplement une variante un peu travestie de la théorie de l'abstinence de Senior. Partout où Senior dit « abstinence » ou « sacrifice en abstinence » Courcelle dit « travail de l'abstinence ». Mais en somme, tous deux défendent la même idée fondamentale. De ce fait, une bonne partie des objections, qui s'adressent à la théorie de l'abstinence de Senior, s'appliquent à la théorie du travail de Courcelle. Cela seul nous suffit déjà pour juger de l'insuffisance de cette dernière.

Mais la variante de Courcelle soulève encore des objections spéciales.

Il est très exact que la prévoyance et l'épargne coûtent une certaine peine morale. Mais la présence d'un travail dans une chose donnant lieu à un revenu est loin de permettre de présenter ce revenu comme le salaire du travail. Pour être en droit de le faire, il faudrait démontrer que ce revenu existe *à cause et seulement à cause du travail.* La meilleure façon de le faire voir serait de montrer que le revenu existe là où il y a travail et manque là où le travail n'existe pas ; que le revenu est élevé quand il y a beaucoup de travail et bas quand il y en a peu. Mais il n'y a pas moyen de trouver trace d'une telle liaison entre la cause supposée de l'intérêt et l'apparition effective de celui-ci… Qu'on découpe distraitement soi-même ou qu'on fasse découper par son secrétaire les coupons d'un portefeuille de plusieurs

millions, ou empoche un « salaire du travail » de dix mille ou de cent mille francs. Que par une prévoyance et une abstinence vraiment pénibles on réunisse 50 fr. et qu'on les mette à la caisse d'épargne, on touchera à peine une couple de francs. Qu'on économise enfin, avec autant de peine, 50 autres francs sans oser les sortir de sa poche parce qu'on en prévoit le besoin prochain, on ne recevra absolument aucun « salaire du travail ».

Pourquoi tout cela? Pourquoi le salaire du travail est-il si différent ? Différent d'un travailleur de l'épargne à l'autre et différent de la rémunération du travail musculaire ? Pourquoi l' « année de travail » rapporte-t-elle 1 million à celui qui en possède 20, 500 francs à l'ouvrier qui peine et n'épargne rien, 502 francs pour son travail musculaire et son travail d'épargne au travailleur qui peine et économise 50 francs? Une théorie qui présente l'intérêt comme le salaire du travail devrait tâcher d'expliquer ces faits un peu plus exactement. Au lieu de cela, Courcelle-Seneuil résout la question épineuse de la hauteur de l'intérêt en faisant simplement appel à la « grande loi » de l'offre et de la demande.

On peut vraiment dire sans ironie que Courcelle-Seneuil aurait pu, avec presque autant de raisons théoriques, présenter le travail corporel nécessaire pour empocher des intérêts ou pour détacher des coupons comme la cause fondamentale de l'intérêt du capital. C'est en effet un travail fourni par le capitaliste. On trouverait peut-être étrange que, étant donnée la loi de l'offre et de la demande, cette sorte de travail fut si fortement rémunérée. Mais cela ne serait pas plus surprenant que de voir payer la peine morale annuelle d'un millionnaire tant et tant de centaines de mille francs. Ne peut-on point dire d'ailleurs du travail en question qu'il y a excessivement peu de gens possédant le « désir et la possibilité » de conserver des millions, et que, par con-

séquent, leurs salaires, étant donnée la demande actuelle de capitaux, doivent être très élevés ? On peut encore faire valoir qu'il y a très peu de gens ayant « le désir et la possibilité » d'empocher des centaines de mille francs d'intérêt. Evidement le « désir » ne manque à presque personne. Quant à la « possibilité », elle repose surtout sur le fait d'être assez heureux pour posséder un million de capital.

Si après ces explications une réfutation directe de la théorie du travail de Courcelle-Seneuil était encore nécessaire, on la trouverait dans l'exemple suivant : Le capitaliste A prête un million à 5 0/0 pour un an au fabricant B. B emploie ce million productivement et obtient un gain total de 60000 francs. Il en donne 50000 à titre d'intérêts à A et en garde 10000 pour lui comme bénéfice de son entreprise. D'après Courcelle, les 50000 francs reçus par A sont un salaire pour le fait d'avoir prévu les besoins futurs, d'avoir vaincu la tentation de consommer immédiatement son million et d'avoir décidé de s'abstenir d'en jouir. Mais B n'a-t-il pas fourni un travail aussi grand et même plus grand ? Après avoir reçu le million, B n'a-t-il pas eu la tentation de le consommer immédiatement ? Ne pouvait-il pas, par exemple, dépenser joyeusement ce million et faire ensuite faillite ? N'a-t-il pas dû résister à cette tentation par un acte de volonté et d'abstinence ? N'a-t-il pas déployé plus de prévoyance et de soins que A ? Non seulement il a, comme ce dernier, pensé d'une façon générale aux besoins futurs, mais il a encore donné à l'ensemble des biens prêtés l'emploi positif par lequel ceux-ci se sont transformés en produits vraiment propres à satisfaire les besoins futurs. Pourtant A reçoit 50000 francs pour le travail de conservation de son million et B qui a fourni, relativement à ce même million, une quantité encore plus grande de travail intellectuel et moral ne touche rien. Car les

10000 francs qui constituent son gain d'entreprise rémunèrent un autre genre d'activité.

B, pourrait-on objecter, ne pouvait point consommer le million prêté, puisqu'il n'était point sa propriété. En conséquence, son épargne ne mérite pas d'être rémunérée. Mais, dans la théorie de Courcelle, il ne s'agit point de mériter. Le salaire de l'épargne est grand tout simplement parce que la somme épargnée et conservée est importante et pas le moins du monde parce que la garde en exige plus ou moins d'efforts moraux. Que le débiteur B ait réellement conservé le million en résistant à la tentation de le consommer, cela n'est absolument pas niable. Pourquoi donc ne reçoit-il aucun salaire d'épargne? L'interprétation de ces faits ne peut être douteuse : On ne reçoit pas l'intérêt du capital parce qu'on a fourni un travail, mais simplement *parce qu'on est propriétaire*; l'intérêt du capital est un revenu, non point du *travail*, mais de la *propriété*.

Dans ces derniers temps, la théorie de Courcelle-Seneuil a été reproduite plus timidement par M. Cauwès (1).

Cet auteur l'expose sans en faire la théorie exclusive de l'intérêt et avec certaines restrictions et certaines tournures de langage montrant clairement que le travail d'épargne le laisse perplexe. « Aussi la conservation du capital supposant un effort de volonté et, en bien des cas, des combinaisons industrielles ou financières d'une certaine difficulté, on a pu dire qu'elle constituait un véritable travail, que l'on a parfois nommé non sans justesse le travail d'épargne (I, p. 183). Ailleurs, M. Cauwès se demande si l'on doit payer un intérêt au capitaliste. Car le prêt ne lui coûte aucun travail sur lequel il puisse baser ses prétentions à toucher des intérêts. A cette occasion Cauwès s'exprime ainsi : on dira peut être

(1) *Précis du Cours d'Economie Politique*, 2e édit., Paris, 1881 et 1882.

« qu'il n'y a aucun travail à prêter. Le travail n'est pas dans le prêt, soit ; il est dans la volonté persistante de conserver le capital et dans l'abstention prolongée de tout acte de consommation de jouissance quant à la valeur qu'il représente. C'est, *si l'expression ne paraît pas trop bizarre*, un travail d'épargne qui est rémunéré par l'intérêt » (1). Là-dessus M. Cauwès donne encore à l'intérêt du capital d'autres bases, qui constituent une doctrine de la productivité du capital. Cela nous donnera l'occasion de le retrouver parmi les éclectiques.

On trouve encore une allusion à la théorie du travail de Courcelle-Seneuil chez quelques autres écrivains de langue française. Tel est le cas pour Cherbuliez (2) qui présente l'intérêt du capital comme le salaire des « efforts de l'abstinence ». Il en est de même pour Joseph Garnier qui introduit aussi dans son explicatiou très chatoyante du phénomène de l'intérêt l'expression caractéristique « travail d'épargne » (3). Cependant, ni l'un ni l'autre ne poursuivent cette idée plus loin.

C. — *Groupe allemand.*

La cause d'où est sortie en France une théorie inquiète et détaillée de l'intérêt, a servi de base en Allemagne à une tendance économique importante et plus large. Me conformant à une façon de parler entrée dans la langue, je dirai que cette tendance est celle des « socialistes de la chaire ». La théorie du travail des socialistes de la chaire d'Allemagne n'est apparentée à la variante française que par la communauté de la base. Elle s'en distingue par la façon dont elle développe cette base.

(1) *Op. cit.*, II, p. 189; voir aussi I, p. 236.

(2) Voir plus haut, p. 365.

(3) *Traité d'Economie Politique*, 8e édit., Paris, 1880, p. 522 : le loyer « rémunère et provoque *les efforts ou le travail d'épargne* et de conservation ».

Elle est d'ailleurs née tout à fait en dehors de la variante française.

On peut considérer Rodbertus-Jagetzow comme le précurseur de la théorie allemande du travail, car il en a énoncé l'idée fondamentale. Rodbertus parle quelque part de la possibilité d'un état social dans lequel la propriété privée existerait, mais où elle ne donnerait point de revenus. Tous les revenus par conséquent viendraient du travail sous forme de traitements ou de salaires. Un tel état social existerait si, d'une part, les moyens de production — la terre et le capital — étaient la propriété collective de toute la société et si, d'autre part, on reconnaissait à chacun un droit de propriété sur les revenus qu'il reçoit au prorata de son travail. A cette occasion, Rodbertus remarque, dans une note, qu'au point de vue économique, on devrait distinguer la propriété des moyens de production de celle des revenus produits. « La propriété des revenus consiste économiquement dans leur consommation domestique. La propriété du sol et des capitaux constitue, par contre, *une sorte* d'emploi, entraîne avec elle des fonctions économiques consistant précisément à répartir le travail et les moyens économiques de la nation conformément aux besoins nationaux. Ce sont là précisément les fonctions qui, dans l'état social imaginé plus haut, seraient remplies par les employés nationaux. Le côté le plus favorable de la rente — de la rente foncière comme du profit du capital — considérée à ce point de vue, c'est qu'elle représente *le traitement de ces employés*, qu'elle constitue une espèce de salaire tel que l'employé est pécuniairement intéressé à exercer convenablement son office (1) ».

Ailleurs (2), Rodbertus dit que pour diriger avec suc-

(1) *Zur Erklärung und Abhulfe der heutigen Kreditnoth des Grundbesitzes*, 2e édit., 1876, II, p. 273 et ss.

(2) *Sociale Frage*, p. 146.

cès la répartition des opérations relatives à une certaine production entre un groupe de travailleurs, il ne suffit pas d'avoir des connaissances, mais encore de la force morale et de l'activité. Les travailleurs ne peuvent fournir eux-mêmes ce genre de services, qui sont cependant absolument nécessaires à la production nationale. Ces services utiles et indispensables sont fournis par les capitalistes, les propriétaires fonciers et les entrepreneurs, « qui, de ce fait, peuvent réclamer une indemnité, tout comme ceux qui ont fourni des services utiles d'un autre genre. Ils le peuvent au même titre, par exemple, qu'un ministre du commerce ou des travaux publics qui remplit son devoir ».

Cependant Rodbertus lui-même n'était pas disposé à fonder sur cette idée une théorie de l'intérêt du capital, c'est-à-dire une explication des formes du revenu du capital observables dans la vie courante. Il repousse au contraire formellement cette idée en faisant ressortir à maintes reprises que l'intérêt du capital *n'a pas* actuellement le caractère d'une indemnité pour des services rendus, d'un salaire obtenu à la suite d'une « répartition détournée des biens ». Il a bien plutôt le caractère d'une participation immédiate se réalisant lors de la « répartition originaire des biens ». Quant aux causes de cette participation, Rodbertus les voit dans une toute autre chose : dans une contrainte exercée sur les ouvriers par les possesseurs du sol et du capital (1).

L'idée effleurée par Rodbertus et non appliquée à dessein à la théorie de l'intérêt réapparut plus tard chez quelques remarquables socialistes de la chaire. Cette fois, elle fut plus largement mise à contribution pour résoudre le problème de l'intérêt.

Tout d'abord par Schäffle. Déjà dans la troisième édition de son principal et premier ouvrage, *Das gesell-*

(1) *Sociale Frage*, pp. 75 et 146 : voir aussi plus loin, le chap. XII.

schaftliche System der menschlichen Withschaft (*1873*), il introduit, dans une définition formelle de l'intérêt, l'idée que l'intérêt du capital est une indemnité pour les services rendus par le capitaliste. « Le profit, écrit-il, doit être considéré comme l'indemnité à laquelle le capitaliste peut prétendre pour la *fonction économique* qui consiste à réunir les forces productives au moyen d'une utilisation spéculative du capital (1). Cette conception revient fréquemment dans l'ouvrage et habituellement là où l'intérêt du capital est considéré d'un point de vue élevé. Il arrive même une fois à Schäffle de la défendre comme étant la seule théorie exacte de la valeur et de rejeter toutes les autres à la fois (2). Cependant, Schäffle ne part pas de cette pensée fondamentale pour exposer les détails intimes de la doctrine de l'intérêt comme, par exemple, la question du taux, etc., mais se sert à cet effet des moyens techniques offerts par la théorie de l'utilisation. Il est vrai que, par la nuance subjective qu'il donne à la notion de l'utilisation, il relie cette théorie à la conception précédente (3).

Dans son dernier ouvrage, *Bau und Leben des sozialen Körpers*, la notion de l'intérêt en tant qu'indemnité pour une « prestation fonctionnelle » du capitaliste s'affirme encore plus nettement. Elle permet à Schäffle de justifier l'intérêt du capital actuellement et tant qu'on ne sera pas en mesure de rendre inutiles, par une organisation convenable, les services capricieux des capitalistes privés (4)

(1) *Op. cit.*, p. 458.
(2) *Op. cit.*, p. 459 et s.
(3) Voir plus haut, p. 272 et s.
(4) « Je ne puis évidemment pas approuver la condamnation absolue du capital et du profit du capital en tant que « simple appropriation de plus-value ». Le capital privé remplit maintenant une fonction d'importance capitale en se chargeant, pour quelque motif que ce soit, « du trafic abandonné à lui même » (Rodbertus, 2[e] édit., III, p. 386). « Historiquement d'ailleurs le capitalisme peut être justifié et le profit du capital légitimé. Supprimer ce dernier avant d'avoir trouvé une meilleure organisation de la production c'est un non-sens ». « On ne

Mais ici encore les détails du phénomène de l'intérêt ne sont pas expliqués en partant de cette conception. Il subsiste encore des vestiges de la théorie de l'utilisation, la notion d'utilisation étant d'ailleurs devenue objective (1). Ainsi Schäffle a, lui aussi, entrepris une théorie du travail, mais il l'a seulement ébauchée sans arriver à en faire une doctrine détaillée comme Courcelle-Seneuil.

M. Wagner s'est avancé davantage, mais seulement très peu. Pour lui aussi les capitalistes sont « des fonctionnaires de la collectivité chargés de la formation et de l'utilisation du fonds national des moyens de production » (2). Le profit du capital est un revenu qu'ils perçoivent *pour* ou du moins *dans* cette fonction (p. 594). Mais il caractérise les prestations des capitalistes — lesquelles consistent « à former et à employer les capitaux privés, à disposer et à épargner » — plus nettement que Schäffle. Ce sont pour lui des « travaux » spéciaux (p. 111, 592, 630), qui forment une partie de l'ensemble des frais nécessaires à la production des biens et, en conséquence, un « élément constitutif de la valeur » (p. 630). Quant à savoir de quelle façon cet élément contribue à la formation de la valeur des biens, comment on peut déduire de son action la proportionnalité de l'intérêt au capital, la hauteur du taux de l'intérêt, etc., Wagner s'en occupe aussi peu que Schäffle. Lui aussi a seulement entrepris, quoique plus nettement, une théorie du travail.

Etant donné cet état de choses, je n'ose point affirmer

pourra condamner pratiquement le profit du capital comme appropriation de la « plus value », qu'après avoir réussi à remplacer les services économiques du capital privé par une organisation publique nettement définie, plus commode et consommant moins de « plus-value » (III, p. 422 et s.).

(1) Voir plur haut, p. 272.

(2) *Allgemeine oder theoretische Volkswirthschaftslehre*, 1re partie, Fondements ; 2e édit., Leipzig et Heidelberg, 1879, pp. 40, 594.

avec certitude que, par cette suite d'idées, les socialistes de la chaire aient voulu donner une explication théorique plutôt qu'une justification politique de l'intérêt du capital. En faveur de la première hypothèse on peut invoquer l'introduction du travail dans la définition formelle de l'intérêt du capital. On peut remarquer encore que Wagner rejette tout au moins toutes les autres théories de l'intérêt, à ce point que, si la théorie du travail n'avait pas été la sienne, il aurait laissé l'intérêt complètement inexpliqué au point de vue théorique. On peut citer enfin le fait que Wagner reconnait expressément le « travail » du capitaliste comme faisant partie des frais de production et comme un « élément constitutif de la valeur ». Il serait difficile d'interpréter cela si ce n'est en disant que Wagner voit la cause théorique de l'apparition de la plus-value dans la dépense de travail du capitaliste qui exige indemnisation.

En faveur de la seconde hypothèse, d'après laquelle les socialistes de la chaire auraient recouru aux « services » des capitalistes dans le seul but de légitimer l'intérêt du capital et sans vouloir expliquer son existence, on peut invoquer l'absence de tout développement détaillé. On pourrait invoquer encore ce fait que Schäffle, dans le peu d'explications détaillées qu'il donne, se sert d'une autre théorie. On pourrait citer enfin l'importance prédominante du point de vue politique sur le point de vue théorique dans les écrits des socialistes de la chaire (1).

(1) Depuis l'époque où j'ai écrit ces lignes (1885), le doute que j'y exprime a été levé en ce qui concerne un des écrivains dont j'ai parlé. A. Wagner a en effet expliqué, dans la troisième édition de son *Grundlegung* (2e partie, 1894, p. 289, § 134) que par les développements en question, il n'a pas voulu donner une « *explication* » théorique de l'intérêt du capital, mais une « *base à sa justification politique* ». Au point de vue théorique, Wagner considère l'explication de l'intérêt que j'ai donnée entre temps dans : *L'influss des*

Dans ces circonstances, je crois plus convenable de donner à ma critique une forme hypothétique.

Si les socialistes de la chaire, en faisant allusion aux « prestations en travail » des capitalistes, ont voulu simplement justifier l'existence de l'intérêt du capital au point de vue politique, leurs explications sont hautement respectables. Mais approfondir davantage ce côté de la question serait sortir de la tâche que je me suis imposée dans cette partie de mon travail.

Mais si, par contre, les socialistes de la chaire ont recouru aux « prestations en travail » des capitalistes pour *expliquer théoriquement* l'existence de l'intérêt du capital, je dois taxer le groupe allemand d'insuffisance absolue, tout comme je l'ai fait pour les représentants français de la théorie du travail. Au cours du développement historique des doctrines, on a si souvent confondu la légitimation politique de l'intérêt avec son explication théorique, que nous ne perdrons point notre peine en faisant ressortir une bonne fois la différence existant entre ces deux choses. A cette fin, je vais établir un parallèle qui, je l'espère, me donnera en même temps l'occasion de montrer encore une fois l'insuffisance de la théorie du travail.

L'acquisition première de la terre et du sol est régulièrement liée à un certain effort ou à un certain travail

Zeitmomentes auf die menschliche Wertschätzung der Güter, comme « absolument probante ». Cependant il remarque que cette explication théorique « ne contient aucune justification immédiate ni aucun fondement du capital privé en tant qu'institution juridique ». En conséquence, sa conception doit s'ajouter à mon « explication » pour donner au capital une base économique au dernier sens du mot. Je ne puis qu'approuver complètement l'opinion de ce remarquable écrivain relativement aux rapports réciproques de nos deux façons de voir.

Stolzmann a dernièrement déclaré formellement qu'il prenait, lui aussi, la position de Wagner au point de vue théorique (*Die sociale Kategorie*, Berlin, 1896, p. 421. Voir aussi ce qui concerne Stolzmann dans l'appendice). Mais en dépit de l'explication de Wagner, les remarques faites dans le texte au sujet de la *théorie du travail* en elle-même sont aussi bien de mise aujourd'hui qu'en 1884.

de l'acquéreur : ou bien il doit défricher le sol, ou bien il doit consacrer un certain effort à sa prise de possession. Cet effort peut, dans certains cas, n'être pas négligeable, par exemple, quand il a fallu chercher longtemps les places propres à l'établissement. Le fonds de terre rapporte une rente du sol à son acquéreur. Peut-on *expliquer* l'existence de cette rente du sol par le fait d'une dépense première de travail ? A part Carey et un petit nombre de ses partisans, personne n'a osé l'affirmer. Une vallée fertile ne rapporte évidemment pas une rente parce qu'il a fallu travailler pour l'occuper. Si un coteau rocailleux ne donne pas naissance à une rente, ce n'est point parce que son occupation a eu lieu sans peine. Il est absolument incontestable que deux fonds de terre également fertiles et bien situés rapportent autant de rente, alors même que l'un d'eux est naturellement fertile et a été occupé sans peine, tandis que l'autre a dû être défriché avec une grande dépense de travail. On sait également que 200 arpents de terre ne rapportent pas deux fois plus de rente que 100 arpents parce que leur prise de possession a été deux fois plus pénible. Il est enfin manifeste que l'augmentation de la rente du sol, quand la population s'accroît, n'a absolument rien à faire avec la dépense première de travail. En résumé, l'apparition de la rente du sol et sa valeur ne s'harmonisent absolument pas avec l'existence et l'importance de la dépense de travail originairement consacrée à la prise de possession du fonds. Il est par conséquent impossible de trouver dans cette dépense le principe explicatif du phénomène de la rente du sol.

Mais la question de savoir s'il n'est pas possible de *légitimer* l'existence de la rente du sol à l'aide de cette dépense de travail est tout à fait différente. En ce sens, on peut très bien défendre cette idée qu'en défrichant ou en occupant pour la première fois un fonds de terre en pionnier de la civilisation, on acquiert un mérite

digne d'une rémunération d'aussi longue durée que les avantages retirés par la société de cette mise en valeur. On peut soutenir qu'il est juste et équitable, quand on a livré pour toujours un fonds de terre à la culture, de recevoir indéfiniment, sous forme de rente du sol, une partie du rendement de ce fonds. Je ne dis pas que cette considération doive être regardée comme légitimant dans tous les cas l'existence de la propriété privée de la terre et du sol et, subséquemment, celle de la rente privée du sol, mais elle *peut* être faite dans certaines conditions. On conçoit très bien, par exemple, qu'un gouvernement colonial, voulant hâter la colonisation du territoire, puisse agir sagement en promettant, comme rémunération des travaux de défrichement et de première occupation, la propriété des terres mises en culture et, en conséquence, le droit de toucher indéfiniment la rente du sol. Ainsi, la considération de la dépense de travail faite par les premiers occupants peut être une base très plausible de *légitimation* et un motif politique déterminant de l'introduction et du maintien de la rente du sol. Cependant, elle n'en constitue pas le moins du monde une base satisfaisante d'*explication*.

Il en est exactement de même du rapport existant entre « l'activité épargnante et disposante » des capitalistes et l'intérêt du capital. D'une part, on peut voir dans cette activité le moyen le plus efficace de former et d'employer convenablement un capital national suffisant. D'autre part, on peut croire à l'impossibilité d'obtenir ce capital en quantité suffisante des particuliers sans leur donner en échange des avantages durables. Dans ce cas, la considération des services qu'on attend des capitalistes peut être une raison excessivement plausible et un motif juridique déterminant de l'introduction ou du maintien de l'intérêt du capital. Mais c'est une tout autre question que de savoir si l'existence de l'intérêt

du capital peut être théoriquement expliquée, elle aussi, par la considération de ce « travail » ? Si tel était le cas, on devrait pouvoir démontrer l'existence de quelque rapport régulier entre l'effet et sa cause supposée, entre l'intérêt du capital et la dépense de travail du capitaliste. Mais on chercherait en vain un tel rapport dans la réalité. Un million rapporte 50000 francs d'intérêts, que l'épargne et l'emploi de ce million aient coûté beaucoup, peu ou pas de peine. Un million rapporte dix mille fois plus que 100 francs, même quand l'épargne des 100 francs a coûté infiniment plus de soucis et de peines que celle du million. Le débiteur qui conserve et qui emploie le capital d'autrui ne reçoit pas d'intérêts pour cette « dépense de travail ». Le propriétaire, au contraire, touche des intérêts alors même que son « travail » est nul. Schæffle lui-même doit l'avouer : « La répartition, soit entre capitalistes seuls, soit entre capitalistes et ouvriers, n'est nullement proportionnelle à l'importance et à la valeur des services rendus. *Cette proportionnalité n'existe ni en principe, ni par suite de circonstances accidentelles* » (1).

Mais si l'expérience montre qu'il n'y a aucune proportionnalité entre le travail fourni par le capitaliste et l'intérêt du capital, comment peut-on raisonnablement trouver dans le premier l'explication du second ? Je crois que la vérité ressort trop des faits pour avoir besoin d'être indiquée davantage. Autant le capital est indépendant de la dépense de travail du capitaliste, autant il est en rapport avec le fait de la propriété et avec l'importance de cette propriété. L'intérêt du capital — pour répéter une de mes phrases précédentes — n'est pas le revenu du travail, mais celui de la propriété.

Ainsi la théorie du travail, sous toutes ses modifica-

(1) *Bau und Leben*, III, 451.

tions, est incapable de donner une explication théorique plausible de l'intérêt du capital. Quiconque pense sans parti pris ne pouvait s'attendre à un autre résultat. Quiconque ne prend pas un plaisir spécial aux raisonnements quintessenciés, ne pouvait douter un seul instant que la puissance économique du capital n'eût une autre base que la « puissance de travail » du capitaliste, et que l'intérêt du capital ne fût différent du salaire, par sa nature comme par son nom.

Le fait qu'on s'est trompé dans toutes les théories du travail s'explique simplement enfin par le fait que la mode s'est introduite depuis Smith et Ricardo de ramener toute valeur au travail. Pour faire rentrer l'intérêt du capital dans cette conception unitaire et pour pouvoir lui attribuer l'origine supposée seule légitime, on n'a pas reculé devant des constructions factices (1).

(1) Je voudrais ajouter quelques mots à ce chapitre au sujet de J.-G. Hoffmann. Lui aussi considère l'intérêt du capital comme le salaire de certains travaux. « Ces rentes aussi, dit-il en parlant des rentes du capital, sont simplement un *salaire pour des travaux* d'utilité publique. Car, à leur réception est essentiellement et principalement liée l'obligation d'agir librement pour le bien-être public, pour la science, pour l'art, pour tout ce qui facilite, anoblit et orne la vie humaine » (*Ueber die wahre Natur und Bestimmung der Renten aus Boden-und Kapitaleigenthum*, dans la collection des *Kleiner Schriften staatswirthschaftlichen Inhalts*, Berlin, 1843, p. 566). Pour Hoffmann, encore plus que pour les socialistes de la chaire, on peut se demander si ces paroles constituent une explication théorique de l'intérêt du capital. Si tel est le cas, sa théorie est incontestablement plus insuffisante que toutes les autres théories du travail. Si tel n'est pas le cas, je n'ai pas à voir ce qu'elle vaut à un autre point de vue.

CHAPITRE XI

JOHN RAE

John Rae est un des économistes de valeur — assez nombreux d'ailleurs — qui restèrent presque complètement ignorés de leurs contemporains et dont les travaux intéressants furent seulement connus des générations suivantes, quand leurs découvertes, après s'être perdues, eurent été faites à nouveau dans des circonstances plus favorables à leur prise en considération et à leur discussion (1).

Rae a émis sur la théorie du capital, en particulier, un certain nombre d'idées extrêmement originales, extrêmement remarquables et présentant une ressemblance partielle incontestable avec les vues qui, un demi-siècle environ plus tard, furent exposées par Jevons et l'auteur du présent ouvrage. Les contemporains de Rae ne prêtèrent aucune attention à la partie originale de ses théories. Pourtant une circonstance est de nature à faire penser qu'elles auraient dû parvenir à un grand et rapide développement. Le livre de Rae fut en effet souvent et longuement cité par l'économiste le plus brillant et le plus lu de son temps, J. St. Mill. Mais, dans ses nombreuses citations, Mill

(1) *Statement of some new principles on the subject of Political Economy exposing the fallacies of the system of free trade and of some others doctrines maintained in the « Wealth of Nations »*, Boston 1834.

n'a rien reproduit — et c'est là un fait singulier — de ce qui constitue l'originalité des vues de Rae. Il ne cite que la partie ornementale de son œuvre et, en particulier, les passages propres à illustrer ses propres théories (1). Comme il semble également que le livre de Rae n'ait été lu que par un nombre excessivement restreint de personnes (2), la partie la plus intéressante est resté ignorée des contemporains de Rae et, à plus forte raison, de ceux qui vinrent après lui. Les citations de Mill firent peu deviner, en effet, l'importance du livre et n'incitèrent pas à rechercher le volume disparu. On s'explique ainsi comment un homme habitant l'Angleterre et au courant de la littérature comme Jevons peut ne point avoir lu cet ouvrage. Du moins, je ne puis découvrir dans l'œuvre de cet écrivain aucune trace indiquant qu'il en ait eu connaissance. S'il en avait été autrement, on ne manquerait pas de s'en apercevoir, étant données la parenté de nombre d'idées des deux auteurs et la grande conscience de Jevons. Lors de la première édition de mon ouvrage, *Kapital und Kapitalzins*, je ne connaissais pas non plus le livre de Rae. Je n'en avais lu que les citations de Mill et ne leur attribuais

(1) Voir l'article de M. Mixter cité plus loin, p. 165.

(2) Cela ressort de la grande rareté de cet ouvrage. Je me suis en vain efforcé d'en trouver un exemplaire dans le commerce. C'est seulement dans ces derniers temps que j'ai pu le consulter, grâce à l'obligeance du professeur C. Menger qui est parvenu à trouver l'ouvrage de Rae pour compléter sa bibliothèque. Chose singulière, l'ouvrage de Rae, inconnu dans son pays d'origine, a été traduit en italien vingt ans après son apparition et publié dans la *Biblioteca dell' Economista*, vol. XI (Turin 1856). Cela ne paraît cependant pas avoir beaucoup contribué à le faire connaître des auteurs italiens. Luigi Cossa lui consacre cinq lignes de son *Introduzione allo studio dell' Economia Politica* (Milan. 1892. p. 483). Il dit que Rae a fait des remarques intéressantes, d'ailleurs reprises par Stuart Mill, sur l'accumulation du capital. Ce passage me semble indiquer que Cossa lui-même, malgré l'existence de la traduction italienne du livre de Rae, le connaît seulement par les citations de Mill,

pas une importance considérable (1). Tout dernièrement seulement Rae a été tiré de l'oubli par son compatriote C. W. Mixter. M. Mixter reproduit dans un mémoire détaillé (2) la partie la plus essentielle de l'œuvre de Rae et émet l'opinion que les points les plus importants de la théorie moderne du capital, développée ultérieurement par l'auteur du présent ouvrage, ont été exposés par Rae et même d'une façon plus compréhensible et moins sujette à objections (3).

Je saisis volontiers l'occasion que m'offre la réédition de la *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien* pour combler une lacune incontestable de la première édition, c'est-à-dire pour exposer en détail la doctrine de Rae. Cependant, je croirais remplir incomplètement ma tâche si, faisant pour Rae autrement que pour tous les auteurs dont je parle dans cet ouvrage de critique et d'histoire, je ne faisais pas suivre d'une critique l'exposé de ses vues. Elle ne concordera pas d'ailleurs en tous points avec celle de M. Mixter.

(1) Dans un court aperçu sur la façon dont les auteurs ont jusqu'ici considéré le rôle économique du temps, aperçu placé dans la première édition de ma *Positive Theorie* (p. 249, note 1), j'ai simplement dit qu'on trouve « dans les passages de Rae textuellement reproduits par J. St. Mill » de bonnes remarques sur cette question. Je regardais alors Jevons comme ayant traité le premier ce sujet *ex professo*. Dans la première édition de ma *Geschichte und Kritik des Kapitalzinstheorien*, je n'ai pas cité Rae parce que les citations de Mill ne me faisaient pas même supposer l'existence d'une théorie de l'intérêt de Rae.

(2) *A forerunner of Böhm-Bawerk*, dans le *Quarterly Journal of Economics*, vol. XI, janvier 1897, pp. 161-190.

(3) Entre autres passages, voir p. 190 « . . . He anticipated Böhm-Bawerk's theory of interest, in the substance of its leading features and in many of its details, and even to a great extent in the exact form of its expression. He did more: he expanded that theory on some sides in which it was lacking, he avoided its greatest errors ».

A. — *Exposition.*

Rae, Ecossais émigré au Canada, a écrit sa théorie pour en faire la base de déductions d'ordre pratique. Dans la question du libre-échange, qui a joué un rôle important dans les rapports du Canada avec la mère-patrie, il est un adversaire déterminé d'Adam Smith. Pour donner un fondement solide à son opposition, il procède à des recherches théoriques approfondies. Il s'étend, en particulier, sur « la nature du capital (stock) et les lois qui régissent son augmentation et sa diminution ». La première partie de son ouvrage — la plus courte (pp. 7-77) — a pour but de montrer que « l'intérêt individuel et l'intérêt national ne sont pas identiques ». La deuxième — la plus longue (pp. 78-357) — est la plus particulièrement intéressante pour nous, car elle est consacrée à la question qui nous occupe. La troisième partie — également peu étendue (pp. 358-386) — a pour titre : « *The operations of the legislator on National stock* ». Elle traite de l'application de la théorie à la pratique.

Etant donné notre but, il nous suffit de reproduire quelques remarques de la première partie. Rae explique tout d'abord que les voies et les moyens grâce auxquels on acquiert et on accroît la richesse personnelle ne sont pas ceux par lesquels un peuple s'enrichit. Les individus s'enrichissent par la simple acquisition des biens existants. Les peuples y arrivent seulement par la production de biens qui n'existaient pas encore. « Les deux procédés se distinguent en ce que l'un est une acquisition et l'autre une création » (p. 12). Dès le début, Rae met en évidence l'influence énorme des progrès intellectuels, des inventions et des perfectionnements sur le bien-être des nations. Sous une forme un peu ampoulée, il présente l'invention comme étant la seule force humaine à laquelle on puisse attribuer un pouvoir

créateur. En conséquence, le bien-être national — à l'inverse de la richesse individuelle — ne peut s'accroître sans la faculté d'invention (p. 15).

Dans la seconde partie, Rae recherche les causes par lesquelles la richesse nationale peut se former, augmenter et diminuer. Il opère ici systématiquement et développe chaque point successivement avec beaucoup de précautions. Il commence par analyser les éléments de la production des biens. L'homme a la faculté de comprendre « le cours des événements et leurs relations mutuelles ». Cette faculté le distingue des animaux inférieurs, le met en état de prévoir ses besoins futurs et de pourvoir à leur satisfaction. Car, grâce à son intelligence, il peut assurer la production des moyens propres à satisfaire ses besoins. Rae témoigne ainsi d'une compréhension très claire, aussi bien de la production que de l'action des biens. Il présente très exactement ceux-ci comme des « arrangements de matière » (p. 81). Il remarque qu'il nous est impossible de changer la « nature des choses », mais qu'il nous est possible de modifier leur forme. De cette façon, nous pouvons intervenir « dans la marche des actions qui proviennent ou dépendent d'elles ». Nous arrivons ainsi à transformer les choses en moyens de satisfaire aux besoins futurs ou bien à former ou à acquérir de tels moyens par leur aide (pp. 81-82).

Rae donne au mot « instrument » un sens technique spécial beaucoup plus large que le sens ordinaire. Ce mot désigne pour lui tous les produits provenant du travail humain et servant à la satisfaction des besoins futurs. Il ne désigne pas seulement les biens productifs, mais aussi les biens de jouissance dans le cas où on les destine à servir dans l'avenir. Ainsi le mot « instrument » s'applique aux biens de jouissance consomptibles comme le pain jusqu'au moment de la consommation effective (p. 88). Il s'applique encore aux biens de jouissance dura-

bles, comme un chapeau (p. 93) ou un cheval de selle (p. 105), même après qu'on les a mis en usage et tant qu'on ne les a pas complètement usés (1). Aux « instruments » Rae oppose les biens naturels proprement dits, qu'il considère comme les « matériaux » du travail humain (pp. 92, 93, 99).

Certaines propriétés sont nécessairement communes à

(1) Voir aussi p. 171 où Rae subdivise le « stock » de tous les instruments en « stock pour la consommation immédiate et en « capital », et où il considère comme « instruments » de la première catégorie les habits, les maisons, les meubles, les jardins, les lieux de récréation, etc. Cette définition du capital et sa subdivision en capital fixe et en capital circulant est tout à fait dans les habitudes courantes de l'époque. Elle est aussi peu heureuse qu'originale, car, à la façon d'alors, elle accorde une importance décisive au fait que les biens constituant le capital ou produits par son aide doivent être destinés à l'échange : « The instruments, to which this term (capital) applies, supply the future wants of the individuals owning them, indirectly, either from being themselves commodities *that may be exchanged* for articles directly suited to their needs, or by their capacity of producing commodities *which may be so exchanged* (p. 171) ». Elle exclue donc de la notion de capital les biens productifs de celui qui produit pour lui-même, par exemple, la charrue, l'attelage et la batteuse du cultivateur consommant lui même ses produits. Comme M. Mixter le remarque très bien (*op. cit.*, p. 169), Rae ne fait absolument pas usage au cours de son livre de cette notion étroite du capital. Il se sert constamment de la notion du « stock » qui comprend tous les instruments. Ainsi, sa mauvaise définition du capital n'a point de conséquences fâcheuses. Par contre, je ne saisis pas comment M. Mixter (*op. cit.*, p. 169). croit devoir identifier la notion étendue du « stock » ou des « instruments » avec ma notion des produits intermédiaires. Le fait que Rae et moi faisons entrer les « warehouse goods » dans nos notions respectives n'entraine nullement l'identité de celles-ci. Car ma notion des « produits intermédiaires » exclue formellement les biens de jouissance *mûrs* (d'après ma conception les « warehouse goods » ne sont pas encore complètement mûrs pour la jouissance). Rae, au contraire, les introduit formellement dans sa notion des instruments, même quand ils sont entre les mains des consommateurs et encore incomplètement consommés. D'après la définition et les explications de Rae, les moyens d'entretien — contrairement à l'opinion émise par M. Mixter — rentrent incontestablement dans les « instruments ». Cette dernière notion, dont le caractère prédominant est le fait de la destination à un besoin futur, me paraît être bien plutôt très apparentée avec la notion du capital de Turgot et de Knies.

tous les instruments. Tous proviennent directement ou indirectement du travail (p. 91). De plus, tous fournissent ou aident à fournir des prestations (*events*) qui satisfont aux besoins humains et s'« épuisent » ensuite. Rae désigne par « *capacity* » la force de fournir de telles prestations ou bien la quantité (*amount*) qu'ils en fournissent (p. 92) (1). Enfin, tous les instruments ont ceci de commun qu'il s'écoule un certain laps de temps entre leur formation et leur épuisement. « Cela doit nécessairement arriver parce que tous les événements s'accomplissent dans le temps » (p. 93). Le laps de temps peut être long ou court, comprendre des années, des mois ou des périodes moindres, mais il doit toujours exister (2).

Il est maintenant nécessaire, dit Rae, de posséder un étalon permettant de comparer le pouvoir de prestation (*capacity*) ou le rendement (*returns*) des instruments

(1) Cette expression se traduirait très bien par « pouvoir de prestation ». D'accord avec M. Mixter (*op. cit.*, p. 168) je pense que la notion des « events » utiles coïncide avec celle des « prestations réelles en utilité » (Voir plus haut, p. 291).

(2) C'est ici que le facteur temps apparait pour la première fois chez Rae. Je ne comprends pas très bien comment M. Mixter a pu identifier l'intervalle de temps allant de la formation à l'épuisement des instruments, dont Rae parle ici, avec le laps de temps sur lequel j'ai fondé ma définition du mode capitaliste de production. Rae dit : « Between the formation and the exhaustion of instruments a space of time intervene ». Mixter pense que cela est : « the same thing as saying that the capitalistic process is a rund about process, (*op. cit.*, p. 169) ». Cela est évidemment un mal-entendu. Car j'ai en vue le laps de temps qui, dans la production capitaliste, s'étend depuis l'application de la première force productive jusqu'à la formation des produits, c'est-à-dire, pour parler comme Rae, l'espace de temps qui s'étend jusqu'à la « formation » des instruments. Rae, au contraire, s'occupe du laps de temps essentiellement différent qui s'écoule *entre la « formation » et l'« exhaustion » des instruments.*

Robinson, en travaillant quelques heures, fait un banc avec des pierres plates. Ce banc peut durer vingt et même cent ans. Il y a alors une période très longue « between formation and exhaustion » au sens de Rae. Mais, à mon sens, il y a une période extrêmement courte de production.

avec le travail direct ou indirect dépensé pour leur production. Rae choisit comme étalon le travail. En conséquence, « les prestations fournies par un instrument (the events brought to pass by any instrument) seront estimées par la quantité de travail que son possesseur considère comme équivalente (are esteemed equivalent) » (p. 92). Rae pense assez inexactement, comme nous le verrons, que cette façon de faire n'a qu'une simple signification terminologique (has no others effect than that of giving distinctness to our nomenclature). Pour la légitimer, il s'appuie sur ce que, dans la plupart des cas, le rendement des instruments est réellement comparé au travail, parce qu'ils économisent immédiatement du travail. Des tuyaux de conduite d'eau, par exemple, épargnent le travail du porteur d'eau. « En conséquence, il revient au même de dire (may be said indifferently) que ces tuyaux fournissent une certaine quantité d'eau ou qu'ils épargnent une certaine quantité de travail » (p. 92). Rae se sert alternativement dans la suite de ces deux façons de parler (p. e. p. 171).

Dans une autre ciconstance (p. 98), Rae ajoute qu'en employant le travail comme étalon pour calculer le pouvoir de prestation des biens, on tient compte, non pas précisément des efforts matériels et intellectuels du travailleur, mais de son salaire. Dans ses recherches théoriques, Rae néglige les oscillations du salaire, qui lui sont pourtant bien connues, et le considère comme invariable (p. 97).

En dehors des trois propriétés ci-dessus mentionnées et communes en fait à tous les instruments — la formation à l'aide du travail, la faculté de fournir des prestations utiles, l'existence d'un intervalle de temps entre la formation et l'épuisement — Rae croit devoir admettre l'existence d'un quatrième élément commun, lequel, en fait, ne l'est pas complètement. Quand nous comparons entre eux les pouvoirs de prestation de diffé-

rents instruments répondant à une même catégorie de besoins, nous les mesurons très souvent d'après le rapport des prestations physiques (by the relative physical effects) fournies par ces instruments. Si, par exemple, un stère d'une certaine espèce de bois à brûler donne deux fois autant de chaleur qu'un stère d'une autre espèce, la « capacité » du premier est dite double de celle du second. Si le premier est considéré comme équivalent à quatre jours de travail, le second sera dit équivalent à deux (if the one be equivalent to four, the other will be equivalent to exactly two days labour). Il y a pourtant des cas nombreux dans lesquels la « capacité relative » des instruments de la même espèce dépend d'autre chose que de leurs qualités purement physiques (1). Etant donnée la difficulté du sujet, Rae croit devoir ne pas tenir compte de cette circonstance et baser ses développements théoriques ultérieurs sur l'hypothèse que la « capacité » est toujours déterminée d'après les qualités physiques des instruments. En cela il fait exactement comme les mathématiciens qui, pour résoudre certains problèmes de mécanique, supposent l'existence de lignes purement mathématiques, l'absence de frottement et de résistance de l'air, etc. (p. 94).

On arrive à une relation de grandeur intéressante et exprimable en chiffres quand, en comparant la « capacité » des instruments au travail employé à leur production ou aux frais causés par cette production, on tient

(1) Les cas exceptionnels auxquels Rae fait allusion ici et p. 259 sont exposés dans le chapitre XI relatif au luxe. Ils consistent en ce que, par vanité, les gens accordent souvent beaucoup de valeur à des biens précieux ne satisfaisant pas plus ou guère plus à leurs besoins réels que des biens peu coûteux susceptibles de leur fournir les mêmes ou presque les mêmes prestations. Si la vanité n'influait pas plus ou moins sur les dépenses des gens, nous trouverions, dit Rae, que les choses sont estimées d'après leurs seules qualités physiques (p. 283. Voir aussi le résumé du contenu du chapitre sur le luxe, p. XV).

compte d'un nouvel élément : le temps qui s'écoule entre la formation et l'épuisement des instruments. Ces trois éléments peuvent être exprimés en chiffres et, d'après les rapports variables qui existent entre eux pour les différents instruments, on peut faire entrer tous ceux-ci dans une « série de groupements ». Rae explique la construction de cette « série » — qui ne tend à rien moins qu'à ranger les biens d'après le taux du gain résultant de leur fabrication ou de leur possession — d'une façon très singulière et tout particulièrement abstraite. Il remarque tout d'abord que, « pour une raison dont on parlera plus loin », on fabrique seulement les instruments dont la capacité est plus grande que le montant de leur coût en travail. Plus loin, il admet provisoirement, pour simplifier, que la production et l'épuisement de tout instrument s'accomplissent en des moments uniques et déterminés. Sous ces conditions, chaque instrument peut trouver place dans une série dont les termes *(orders)* sont ordonnés d'après la grandeur de l'espace de temps au cours duquel les instruments composant chacun d'eux se transforment en prestations de valeur double de celle de leur travail de formation, ou se transformeraient s'ils ne s'épuisaient pas avant (issue in events equivalent to double the labour expended ni forming them or would issue, if not before exhausted). Les termes ou les groupes de cette série peuvent être représentés par les lettres A, B, C..., a, b, c... etc. Le terme A comprend les instruments qui, en un an, se transforment en prestations valant deux fois plus que leur travail de formation ou qui vaudraient deux fois plus s'ils ne s'épuisaient avant. Dans la classe B se trouvent les instruments qui donnent, en deux ans, des prestations valant deux fois leur travail de formation pour s'épuiser ensuite. La classe C renferme les instruments auxquels il faut trois ans pour donner deux fois l'équivalent des frais de production. Pour les

termes de D, il faut 4 ans, pour ceux de Z, 26 ans, etc. En général, Rae appelle les classes à courtes périodes, c'est-à-dire la classe A et ses voisines : « the more quickly returning orders », et celles à longues périodes, c'est-à-dire celles voisines de Z : « the more slowly returning orders » (1).

Dans la pratique, les choses ne vont point évidemment suivant les nombres simples de ce schéma abstrait. D'une part, les périodes à la fin desquelles les instruments s'épuisent se chiffrent rarement par un nombre entier d'années, mais en contiennent souvent encore une fraction. D'autre part, la capacité totale de l'instrument n'est pas toujours égale au double de ses frais, mais plus grande ou plus petite. Le schéma de Rae est néanmoins utilisable, mais il est pour cela nécessaire de faire certaines réductions que Rae indique de la façon suivante : Si la capacité est exactement le double du montant des frais, mais si la période de doublement ne se compose pas d'un nombre entier d'années, l'instrument doit être intercalé entre deux termes consécutifs de la série. Si, par exemple, un instrument dure 7 ans 1/2, il appartient à une classe comprise entre les termes *G* et *H*. Si le pouvoir de prestation d'un instrument s'épuise avant d'avoir atteint le double du montant des frais de production, on doit prolonger par la pensée la durée de l'instrument et voir au bout de combien de temps ses prestations égaleraient le double des frais si l'excès des prestations sur les frais continuait à croître dans le même rapport. Supposons, par exemple, qu'on ait fabriqué un instrument en dépensant deux jours de travail et que cet instrument s'épuise au bout de dix mois. Supposons que son rendement total vaille 2,828 jours de travail. Si l'excès de la capacité sur les

(1) Ces expressions sont correctement traduites par « à courte » ou « à longue période de doublement ». Voir Mixter, (*op. cit.*, p. 177).

frais continuait à croître dans le même rapport, la capacité serait quatre au bout de 12 mois. Car 2,828 est moyen géométrique entre 2 et 4. En conséquence, l'instrument appartiendrait à la classe A pour laquelle les prestations atteignent le double des frais au bout d'un an (pp. 102, 103). Il faut opérer d'une manière analogue pour les instruments dont la somme des prestations atteint plus que le double du montant du capital. Il faut suivre en sens inverse le développement de leur capacité et voir au bout de combien de temps les instruments ont donné le double du montant des frais, en supposant que ce développement reste régulier. Ce laps de temps détermine la classe de la série schématique dans laquelle on doit placer l'instrument (p. 103).

Il peut se présenter une autre difficulté. Il peut se faire que la formation ou l'épuisement ou tous deux ne s'accomplissent pas en un seul moment, comme on l'a supposé au début, mais qu'ils s'étendent — et c'est même habituellement le cas — sur un espace de temps plus considérable. Mais « de tels espaces de temps possèdent toujours un *centre de gravité* (1) autour duquel les prestations en question se groupent de telle sorte que celles qui lui sont antérieures fassent exactement équilibre à celles qui lui sont postérieures ». Ces points déterminent la « vraie période » de formation ou d'épuisement (pp. 104, 105) (2). Rae résume enfin tout ce qui influe sur le classement des instruments dans la série schématique

(1) Le mot ne se trouve pas dans Rae.

(2) Evidemment, ce laps de temps plus ou moins long, au cours duquel se répartissent les prestations en travail dépensées pour la formation d'un instrument est identique avec la période de production de ma théorie du capital, période qui coïncide donc avec ce que Rae nomme « period of formation ». Mais Rae cesse ensuite de s'intéresser davantage à cette notion pour s'occuper de l'intervalle qui sépare la « period of formation » de la « period of exhaustion ». Il lui arrive d'ailleurs souvent à cette occasion d'employer le mot « period » (*op. cit.*, p. 104), pour désigner, non pas un véritable *espace de temps*, mais *un moment*. (Voir ci-dessus p. 401, note 2).

des rendements en disant qu'un instrument appartient à une classe à doublement d'autant plus rapide que son pouvoir de prestation est plus grand, que ses frais de production sont plus petits et que la période séparant la formation de l'épuisement est plus courte (p. 108).

Comme le lecteur attentif le voit facilement, toute cette classification peut se faire d'une façon plus simple, que Rae lui-même emploie plus tard dans son livre (p. 195). A la classe A appartiennent en somme les biens dont le rendement excède les frais de production de 100 0/0, par an et dont la valeur initiale est ainsi doublée en une année. Les instruments de la classe B rapportent 41 0/0 par an, ceux de C, 26 0/0, ceux de G, 10 0/0, ceux de N 5 0/0 etc. Le schéma de Rae est donc simplement une classification des biens d'après le taux du profit qu'ils rapportent (1).

Après avoir développé, au cours de ces explications préliminaires, la théorie élémentaire des instruments, Rae aborde la question la plus importante pour le but qu'il se propose. Il se demande quelles peuvent être les causes déterminantes de la masse des instruments formés et possédés par une nation, masse qui reflète la grandeur de la richesse nationale.

Rae croit pouvoir indiquer quatre de ces causes :

1° La quantité et la qualité des « matériaux » que la nation possède, c'est-à-dire le trésor naturel dont elle dispose ;

2° L'intensité du désir d'accumuler et d'épargner (the strength of the effective desire of accumulation) ;

3° La hauteur du salaire du travail ;

4° Le progrès des facultés inventives (p. 109).

Rae ne dit pas grand chose de la première et de la troi-

(1) Dans l'estimation de la période de doublement à l'aide du taux de l'intérêt, Rae calcule naturellement à l'aide d'une progression géométrique, c'est-à-dire à intérêts composés.

sième cause (1). Ses explications sur le désir d'accumuler sont par contre originales et plus détaillées. Il les fait précéder d'une constatation très intéressante qui rappelle à la fois la doctrine de Thünen et certaines théories modernes du capital.

Supposons invariable la connaisssance qu'ont les hommes des forces et des propriétés de la matière. Alors la capacité acquise par la matière, du fait de sa transformation en instruments, ne peut s'accroître indéfiniment sans entraîner le passage des instruments formés d'un terme dans les suivants de la série A, B, C, etc., c'est-à-dire dans des classes à périodes de plus en plus longues de doublement ou, comme nous pouvons le dire plus simplement, dans des classes à taux du rendement de plus en plus faibles (The capacity... cannot be indefinitely increased without moving the instruments formed continually onwards in the series A, B, C, etc). Par contre — en supposant toujours stationnaire l'état des connaissances humaines une fois qu'elles ont atteint un degré assez élevé — la capacité acquise par les matériaux peut indéfiniment s'accroître sans que les instruments sortent complètement des groupements A, B, C, etc., en d'autres termes, sans que s'annulle l'excès de leur capacité sur les frais ou le rendement net pour cent (But there is no assignable limit to the extent of the capacity which a people having attained conside-

(1) La nature et la quantité des matériaux sont, d'après Rae, des faits importants mais venant après les autres (important but ultimate fact) et n'ayant pas à faire l'objet de ses recherches (p. 130). Il en est de même pour la hauteur du salaire du travail, que Rae présente aussi comme « an existing circumstance » qu'il faut admettre. Il dit simplement que l'abaissement du salaire du travail agit dans le même sens qu'une amélioration de la qualité des matériaux à mettre en œuvre ou qu'un progrès de la technique. Toutes ces circonstances rendent également possible d'atteindre à un même rendement avec une dépense moindre. Rae ne manque pourtant pas de remarquer que ces divers facteurs ont des actions très différentes à d'autres points de vue (pp. 130, 131).

rable knowledge of the qualites and powers of the materials they possess can communicate to them without carrying them out of the series A, B, C etc., even if that knowledge remain stationary, p. 109).

Rae établit comme suit la première partie de cette proposition : La capacité des instruments peut être augmentée par un accroissement, soit de leur durée, soit de leur productivité (efficiency) ; en d'autres termes, par une prolongation du temps pendant lequel ils fournissent leurs prestations utiles ou par une augmentation de la masse des prestations qu'ils fournissent dans le même temps.

La résistance des instruments ne peut être augmentée, en règle générale, que par une dépense plus grande de travail lors de leur fabrication. Supposons, par exemple, qu'un surcroît de travail permette d'élever à 60 ans la durée d'une maison qui, sans cela, aurait duré 30 ans seulement. Tout se passe alors comme si l'on avait construit, à l'aide du supplément de travail, une seconde maison d'une durée de 30 ans, maison qu'on utiliserait après avoir usé la première. Mais ce supplément de travail doit être fourni dès maintenant et le rendement qu'il produit est fort éloigné. Par suite, même si le rendement est supérieur aux frais, la période de doublement est longue. Le phénomène équivaut donc à la formation d'un instrument appartenant à un « order of slower return ». Cela n'est pas exact dans le cas unique où le supplément de travail conduisant à une prolongation déterminée de la durée diminuerait toujours en progression géométrique. Mais, comme Rae le remarque, cela conduirait finalement à une absurdité (1).

Pour ce qui est de l'augmentation d'efficacité commu-

(1) « If, therefore, continual additions be made to the durability of an instrument, it cannot be preserved at an order of equally quick return, unless the several augmentations be communicated to it by

niquée aux matériaux par la préparation, elle se réduit, en dernière analyse, à des difficultés plus grandes surmontées par une dépense plus grande de travail. Car les hommes traitent d'abord les matériaux dont les forces peuvent être le plus facilement mises en action et qui conduisent le plus rapidement et le plus avantageusement aux effets désirés. Mais la masse des matériaux possédés par une nation est limitée. Si les connaissances des citoyens n'augmentent pas, et si ceux-ci veulent accroître constamment la masse des instruments issus des matériaux nationaux, ils doivent finalement recourir à des matériaux plus difficiles à traiter ou donnant, soit plus tard, soit moins bien, les effets désirés. Dans ces différents cas, l'efficacité des instruments est produite à plus grands frais. Les instruments doivent donc passer « in orders of slower return » (pp. 112, 113).

Ce passage est rapide tant que la technique reste dans l'enfance et que les hommes, connaissant seulement peu de façons d'employer les matériaux, cessent bientôt de pouvoir les employer avantageusement. Par contre, quand, grâce aux progrès des connaissances humaines, on connaîtra beaucoup de procédés permettant d'arriver au but qu'on poursuit, certains d'entre eux seront toujours plus avantageux que les autres. Pourtant la différence sera toujours très minime. Le passage à des procédés moins avantageux, passage nécessité par l'épuisement des plus avantageux, conduira à fabriquer des instruments qui ne seront pas beaucoup plus loin dans la série schématique des rendements (p. 113).

Enfin, si l'on connaît beaucoup de forces et de propriétés d'un très grand nombre de matériaux, les procédés par lesquels on pourra faire agir ces forces et ces matériaux les uns sur les autres devien-

an expenditure diminishing in a geometrical ratio; that is, in a ratio becoming indefinitely less, as it is continued. This, however, cannot happen, for it would imply an absurdity » (p. 112).

dront pratiquement infinis — tout comme un nombre croissant de chiffres permet de former des combinaisons numériques toujours plus nombreuses. Ces considérations expliquent la seconde partie de la loi précédente : à savoir que, pour les nations dont la technique est passablement développée, l'augmentation progressive de la masse des instruments n'est pas du tout limitée. Cette proposition n'est d'ailleurs vraie que si, conformément à la proposition précédente, les instruments, en augmentant en nombre, entrent successivement dans des classes moins avantageuses du schéma (p. 115). Rae trouve ces considérations abstraites confirmées par les faits en jetant un coup d'œil sur la Grande-Bretagne, qui est certainement allée aussi loin que toutes les autres nations contemporaines dans la transformation en instruments des matériaux dont elle dispose. Cependant il existe encore une masse immense et inépuisable de transformations nouvelles de ce genre (p. 116).

Dans quelle mesure fera-t-on pratiquement usage de cette masse ? Cela dépend — la technique restant stationnaire — de l'état du facteur appelé par Rae « force effective du désir d'accumulation ». Son étude constitue un des chapitres les plus intéressants du livre de Rae (p. 118 et s.).

La production de tous les instruments exige la dépense d'une certaine quantité de travail ou d'équivalents du travail. Ils fournissent en échange une quantité plus grande de travail ou d'équivalents du travail. La formation de tout instrument implique donc le sacrifice d'un bien actuel en vue d'un bien futur plus considérable. Si l'on considère la formation de ce bien futur comme digne du sacrifice d'un bien actuel plus petit, l'instrument sera formé. Dans le cas contraire, il ne le sera pas. Dans ces conditions, toute nation poursuivra d'autant plus la multiplication des instruments — amenés de ce fait à passer dans des classes à périodes de

plus en plus longues de doublement — que ses membres consentiront davantage à augmenter la période à la fin de laquelle ils recevront un bien double du bien qu'ils ont d'abord sacrifié. S'ils consentent à des périodes de 2, 3, 20 ans, etc., la formation des instruments sera poussée jusqu'aux classes A, B, T, etc. Cette formation cessera au moment où ce consentement cessera lui-même. La résolution de sacrifier actuellement une certaine quantité de biens pour en acquérir une quantité plus grande au bout d'un certain temps est appelée par Rae l' « effective desire of accumulation » (p. 119).

Rae étudie ensuite les causes qui déterminent la conduite des hommes en cette matière et l'intensité de leur désir d'accumuler. Il trouve d'abord dans l'incertitude et le peu de durée de la vie, dans la diminution de la faculté de jouir qu'entraîne la vieillesse, des circonstances propres « à faire estimer le présent plus que l'avenir par la plupart des hommes. Pourquoi nous préoccuper de biens dont nous ne pourrons profiter qu'à l'époque où nous ne vivrons peut-être plus, où nous serons certainement morts ou, tout au moins, peu aptes à en jouir » (pp. 119, 120)? Aussi, la perspective d'une joie actuelle excite-t-elle beaucoup plus notre attention, notre imagination et notre envie que celle d'une joie future. « Il n'y a probablement personne à qui un bien dont il peut jouir aujourd'hui ne paraisse bien autrement important qu'un bien complètement semblable mais dont il ne peut jouir avant 12 ans, alors même que les deux jouissances seraient aussi assurées l'une que l'autre » (p. 120). « Si donc, pense Rae, les hommes consideraient seulement leur intérêt personnel, l'intensité de leur penchant effectif à l'accumulation serait faible et on fabriquerait seulement des instruments à courte période de doublement. » Mais toutes les joies humaines ne sont pas des jouissances égoïstes (not altogether selfish). Les hommes ne pensent pas seulement à leur intérêt personnel, ils

pensent aussi à ceux de leur famille, de leurs amis, de leur pays, de leur race. De ce fait, les biens futurs qu'on peut se procurer en sacrifiant une jouissance actuelle perdent « la plus grande partie de leur incertitude et de leur non-valeur (uncertainty and worthlessness) ». La considération de ceux qu'on laisse après soi, ou, pour parler d'une façon plus générale, « les affections sociales et humaines » tendent à augmenter fortement le penchant effectif à l'accumulation (p. 122).

D'autres facteurs importants agissent dans le même sens. Ce sont nos facultés intellectuelles qui, à l'opposé des passions momentanées, nous font voir « la valeur réelle », non seulement de nos propres besoins futurs, mais encore de ceux d'autrui. Elles nous aident ainsi à nous en préoccuper convenablement (p. 122).

De plus, toutes les circonstances rendant plus certain l'espoir que nous avons de voir nos précautions d'avenir profiter, soit à nous, soit à d'autres, augmentent encore notre penchant à l'accumulation. Tel est un climat salubre ou une profession saine et sûre. Par contre, les marins, les soldats, les habitants des contrées insalubres, sont enclins à la prodigalité. La sécurité ou l'insécurité des institutions sociales, de la justice, etc., jouent également un rôle (p. 123).

Telles sont les circonstances principales qui déterminent le rapport entre la valeur du présent et celle du futur chez ceux qui organisent consciemment leur vie. Cette réglementation une fois faite détermine et gouverne leur conduite ultérieure. D'ailleurs, la plupart des gens ne basent point leurs habitudes sur un choix et des réflexions personnels, mais suivent simplement l'exemple de leur entourage et la direction générale des idées et des habitudes dominantes de la société (p. 123). A ce point de vue, il existe entre les divers peuples des différences très considérables d'où résultent des différences également importantes dans le degré jus-

qu'auquel ils poussent la formation et l'accumulation des instruments. Rae le montre et l'explique par une série d'exemples historiques.

Au moyen d'une transition très singulière, Rae passe immédiatement à l'étude de l'*échange* des biens, de ses lois et de son instrument, l'argent. Il part de ce que chacun essaye d'épuiser le plus rapidement possible le pouvoir de prestation de ses instruments de façon à en toucher plus vite le montant. Dans la mesure où cela réussit, les instruments passent dans des classes à périodes de doublement plus courtes. Cela fait croître le penchant à l'accumulation et à la multiplication des instruments. Tel est le point de vue auquel il faut considérer l'utilité de la division du travail. Quand chacun se confine dans une branche déterminée de la production et par conséquent dans la fabrication des instruments nécessaires à cette branche, les instruments ne sont jamais oisifs. Par suite, l'intervalle de temps allant de la formation à l'épuisement des instruments devient moindre; les instruments passent donc dans un « order of quicker return ». Ce passage entraîne la possibilité d'une accumulation plus forte et d'une préoccupation plus grande des besoins futurs de la société toute entière (pp. 164, 165). Cette conception de la division du travail paraît très simpliste, étant données nos idées modernes. Elle semble si importante à Rae qu'il consacre à sa défense un appendice spécial (p. 352 et s.). Il y polémise contre Adam Smith qui, on le sait, avait expliqué tout autrement les avantages de la division du travail.

Il n'y a pas cependant de division du travail sans échange. C'est pourquoi celui-ci doit être étudié en même temps. Rae développe alors une théorie des prix fort courte mais remarquable. Elle constitue une théorie très prudente et bien formulée des *frais de reproduction*. Si les choses ne coûtaient que du travail, les objets ayant coûté la même quantité de travail s'échan-

geraient à égalité les uns contre les autres. Or, ils ne s'échangent pas seulement parce qu'ils coûtent autant de travail, mais parce qu'ils sont des instruments permettant de satisfaire à des besoins futurs et à condition naturellement qu'on ne puisse pas les obtenir avec moins de travail. Si cette dernière condition n'est pas remplie, si, par exemple, le producteur n'a dépensé tant de travail que par maladresse ou stupidité, l'acheteur ne paiera pas proportionnellement à la quantité de travail réellement dépensée. Rae formule alors sa loi du prix plus rigoureusement en disant que, si le travail seul entre en considération, une chose ne s'échange pas contre une autre en raison du travail consacré à chacune d'elle, mais proportionnellement au travail qu'on doit employer pour produire des moyens de satisfaction équivalents (which it is necessary to bestow). Rae remarque alors très bien qu'à la suite d'un progrès de la technique certains articles ne sont plus vendus pour autant de travail qu'ils en ont réellement coûté, mais seulement pour la quantité moindre encore nécessaire à leur production (pp. 166, 169).

Mais à côté du travail, le temps est toujours un élément à considérer dans le calcul (one of the items to be taken into account). En effet, en plus du travail, on emploie et on use toujours des instruments, des matériaux, des outils, etc. Ceux-ci doivent aussi être indemnisés par une fraction du prix. On doit tenir compte pour cela, non seulement du travail consacré à leur fabrication, mais aussi du temps au bout duquel le travail est rémunéré et de l'intensité actuelle de l'« effective desire of accumulation ». Un métier à tisser, par exemple, a coûté 100 jours de travail et un tisserand l'use en 7 ans. Supposons la tendance effective à l'accumulation du constructeur suffisante pour qu'il aille, dans la fabrication des instruments, jusqu'à la classe dont la période de doublement est de 7 ans (strength sufficient to carry him

to the order G). Les prestations fournies par le métier exigeront alors une indemnité de 200 jours à la fin de la septième année ou, si elles sont épuisées plutôt, un nombre de jours de travail plus petit, proportionné au temps, mais toujours plus grand que 100. Si le constructeur « n'avait pas eu la certitude morale de recevoir autant, il n'aurait pas fabriqué l'instrument, et si le rendement ne restait pas le même, il ne le renouvellerait plus (pp. 169, 170).

Mais là aussi où le travail seul semble être payé, le facteur temps se retrouve dans le prix. Par exemple, un travailleur entreprend l'abattage des arbres d'un coin de forêt et achève ce travail en trois mois. Son salaire n'est-il pas différent suivant qu'on le lui paye au début ou à la fin des trois mois? « La différence entre les deux sommes sera déterminée, ici comme ailleurs, par la classe jusqu'à laquelle la formation des instruments a été portée dans ce cas, (by the particular orders to which instruments, in that particular situation, are generally wrought up ; p. 170) ».

Cette pensée est expliquée d'une manière très intéressante par une autre proposition de Rae faite peu après mais dans un tout autre ordre d'idées. Tous les instruments sont capables de satisfaire des besoins ou d'épargner du travail. Mais leurs prestations ont lieu dans l'avenir et, de plus, à des moments différents de l'avenir (1). Mais nous n'estimons pas également des quantités égales de satisfaction des besoins ou de travail épargné suivant que nous en profiterons demain, dans cinq ans ou dans cinquante ans. Autrement, nous estimerions comme équivalents en valeur 100 arbres adultes dont nous tirerons demain 100 stères de bois à brûler et 100 rejetons qui fourniront la même quantité de bois dans cinquante ans. L'étalon naturel pour comparer

(1) Voir plus haut, p. 401.

entre eux de tels biens et pour trouver leur équivalent en travail actuel dépend des valeurs relatives que les individus intéressés accordent au présent et à l'avenir, c'est-à-dire de l'intensité du penchant à l'accumulation qui règne dans la société. Supposons ce penchant *assez fort pour conduire la formation des instruments jusqu'à la classe E, dont la période de doublement est de cinq ans*. Alors, un instrument donnant un rendement d'une valeur de deux jours de travail au bout de cinq ans sera considéré comme équivalent en valeur à un jour de travail actuel (pp. 171, 172).

En un autre endroit (p. 300), la théorie du prix est résumée de nouveau avec rapidité et concision. « Les biens, dit Rae, sont échangés contre des quantités égales de travail, calculées d'après l'époque de leur emploi et la *classe des instruments atteinte en fait* » (for equal quantites of labor, reckoned according to the time when applied, and the actual orders of instruments).

Un lecteur très attentif observera que, dans divers passages, Rae explique l'influence du temps sur le prix de deux façons un peu différentes. Dans les uns, il pose en principe que le facteur « temps » doit être indemnisé d'après l'intensité de la tendance à accumuler de l'individu ou de la société considérés, c'est-à-dire d'après l'état des facteurs psychologiques. Dans les autres, la base de l'indemnisation dépend de la classe jusqu'à laquelle la formation des instruments est parvenue en fait dans la société considérée. Ces deux choses, comme Rae l'a très bien reconnu, ne sont nullement identiques, car le désir d'accumuler est ordinairement plus grand que l'accumulation réelle. C'est seulement quand le désir d'accumuler a eu suffisamment « le temps d'agir », qu'il peut être absolument égalé par l'accumulation réelle (1). Seulement, certaines circonstances — parmi

(1) Rae distingue formellement, par exemple, p. 172 et s., les cas

lesquelles les inventions nouvelles tiennent, d'après Rae, une place particulièrement importante — font qu'une différence subsiste toujours entre le degré réellement atteint de l'accumulation et celui que permet l'état des facteurs psychologiques. Je constate simplement, en passant, ce désaccord dans l'énoncé de la loi du prix et me réserve d'y revenir plus tard quand je critiquerai la théorie de Rae.

L'évaluation en argent a rendu simples et uniformes les calculs relatifs au rendement des instruments quand on tient compte du temps au bout duquel il a lieu. On l'évalue d'après le taux annuel (1). Le rendement des instruments qu'on prête s'appelle intérêt du capital (interest). Le rendement des instruments qu'on conserve pour les utiliser soi-même s'appelle profit du capital (profit of stock). Sous cette dernière expression on comprend généralement en même temps l'indemnité pour les efforts manuels et intellectuels et pour les risques de l'entrepreneur. Si l'on met ces éléments à part, on peut considérer le taux habituel de l'intérêt (rate of interest) comme constituant une indication convenable de la hauteur moyenne réelle de l'intérêt du capital dans un pays. Il indique par suite la classe du schéma de rentabilité jusqu'à laquelle la formation des instruments est arrivée dans ce pays (at which instruments are there arrived, pp. 195, 196).

Quoique le penchant effectif à l'épargne soit très différent chez les divers individus d'un même peuple, on peut observer que tous les instruments qui existent dans une société donnée appartiennent à la même ou presque

« where the effective desire of accumulation of a community has had opportunity to work up the materials possessed by it into instruments of an order *correspondent to its own strength* » des cas « where the accumulative principle has not yet had time fully to operate ». Voir également, pp. 194 et 264.

(1) Voir plus haut, p. 407.

à la même classe de rentabilité ou, pour parler plus simplement, que tous les capitaux rapportent des intérêts à peu près égaux. Rae l'explique de la façon suivante. Les prodigues et les personnes dont le « desire of accumulation » est inférieur à la moyenne sociale peuvent demander, en échange des instruments qu'ils possèdent, une valeur supérieure à celle qu'ils leur attribuent, étant donnée la façon dont ils évaluent le présent et l'avenir. Ils les vendent donc et s'appauvrissent peu à peu. Par contre, les individus dont le désir d'accumuler est supérieur à la moyenne sont enclins à former des instruments appartenant à une classe de rentabilité encore plus basse que la classe usuelle. Mais cela ne leur est point nécessaire, parce qu'ils peuvent acheter les instruments à rente normale mis en vente par les prodigues. « Ils sont les acquéreurs naturels des parcelles de richesse sortant des mains des prodigues ; leur excès de prévoyance balance le manque de prévoyance de ceux-ci et maintient la masse totale des instruments de la société dans une classe toujours à peu près la même » (pp. 198, 199). Cette uniformité du taux du rendement fourni par les instruments conduit les individus à prendre le taux général de l'intérêt comme base d'appréciation dans leurs affaires. Ils considèrent une affaire comme avantageuse et l'entreprennent quand elle promet de donner le profit coutumier. Une affaire n'assurant pas le taux ordinaire du profit est abandonnée et considérée comme désavantageuse, comme donnant lieu à des pertes. Ce sont là des façons de parler qui ne sont point très correctes. Comme Rae le remarque très bien, ces expressions n'ont qu'un sens relatif et peuvent seulement s'appliquer à un pays et à une époque déterminés (pp. 205, 206).

Mais à côté du désir d'accumuler, il y a une seconde force importante : le *progrès des facultés inventives*.

Rae émet des considérations générales et historiques très intéressantes sur ce facteur. Il est particulièrement intéressant pour notre objet, de voir de quelle façon les progrès techniques agissent, d'une part, sur la grandeur de la richesse nationale et, d'autre part, sur la hauteur du taux de l'intérêt.

L'essence des découvertes techniques consiste surtout en ce qu'on découvre des matériaux nouveaux ou mieux appropriés ou bien des propriétés utiles ou des actions nouvelles de ces matériaux. Sous ce dernier rapport, les progrès de la science jouent un grand rôle (p. 224 et s.). L'action immédiate d'un progrès technique est toujours de rendre le travail plus fertile : une même quantité de travail devient susceptible de produire un effet plus considérable ou bien une dépense moindre de travail devient suffisante pour obtenir un même effet. Dans la mesure où se vérifie l'hypothèse indiquée dès le début comme nécessaire par Rae — à savoir que les instruments sont évalués proportionnellement à leurs prestations physiques — le résultat précédent entraîne une conséquence : Le rapport plus avantageux existant entre la capacité des instruments et leur coût les fait passer dans des « more speedly returning orders » (pp. 258, 259). Cette conséquence n'est vraie, au début, que pour les instruments spéciaux auxquels s'applique immédiatement l'invention, mais elle s'étend bientôt à tous les instruments de la société. Supposons, par exemple, un perfectionnement des fours à pain tel qu'on puisse préparer avec moitié moins de travail et de combustible du pain aussi bon qu'auparavant. Le bienfait de ce progrès ne s'étendrait pas exclusivement aux boulangers, mais serait ressenti par toute la société. « Les boulangers obtiendraient une petite augmentation de profit, mais la société toute entière obtiendrait du pain pour un peu moins de travail et chaque consommateur, c'est-à-dire chaque membre de la société, recevrait plus de

pain qu'auparavant pour le même prix. Tous les instruments appartenant à la société deviendraient un peu plus productifs et seraient transportés dans une classe à rendement plus rapide. » (would be somewhat more productive, would be carried to an order of quicker return. p. 259).

De cette façon, chaque invention transforme la masse entière des instruments de la société en « more productive orders ». Elle augmente donc l'importance de ce que Rae nomme « le capital et la richesse sociale absolus « (absolute capital and stock), c'est-à dire le capital social mesuré d'après l'étalon idéal proposé un peu avant par Rae pour l'estimation de tous les instruments devant servir dans l'avenir (p. 172; voir plus haut p. 417). Estimons en effet les instruments d'après leur rendement futur évalué en travail actuel et basons-nous pour cela sur les valeurs relatives du présent et du futur généralement admises dans la société. Alors, un doublement du rendement produit par le progrès doit conduire — si le désir d'accumuler reste le même — à une estimation deux fois plus forte des instruments et au doublement du capital absolu représenté par ces instruments. Seulement les gens estiment généralement leurs instruments d'une autre façon. En effet, ils les comparent les uns aux autres d'après leurs rapports mutuels d'échange. Ils prennent pour cela un bien déterminé — l'argent — comme étalon et lui comparent tous les autres biens. L'estimation ainsi faite d'après la valeur d'échange relative aux autres espèces d'instruments conduit à la notion du capital *relatif* ou de la richesse » (p. 172). Mais ce capital relatif n'est pas immédiatement augmenté par les inventions. Car un perfectionnement n'augmente pas immédiatement la masse mais seulement la capacité des instruments existants. Si cette augmentation est la même pour tous les instruments, il n'y a pas de raison pour qu'ils s'échangent les uns contre les autres dans un

rapport différent du rapport antérieur. Si le perfectionnement ne les affecte pas également tous, on obtiendra, en échange de certains instruments, plus d'instruments d'une autre espèce qu'auparavant. Mais la valeur d'échange de ces derniers diminuant naturellement dans le même rapport, la valeur relative totale ou valeur d'échange (relative or exchangable value) de la richesse nationale restera constante.

L'accroissement de la richesse absolue a une signification réelle qui se reconnaît aux trois circonstances suivantes :

1° Les membres de la société se préoccupent davantage des besoins futurs ;

2° Le système économique devient plus puissant en comparaison des autres ;

3° Il se produit *indirectement* un accroissement de la masse des instruments ou de la richesse nationale.

Le progrès technique rend en effet possible de mettre en traitement des matériaux moins convenables ou plus résistants qu'on négligeait auparavant. L'ensemble des matériaux utilisables et, par suite, la masse des instruments que le pays en extrait augmentent. Mais en même temps la somme des valeurs d'échange qui représente la masse augmentée des instruments existants, ou le « capital relatif » de la nation, finit aussi par croître. La grandeur de cet accroissement dépend de la nature et de la masse des matériaux qui composent les « couches immédiatement inférieurs » que le progrès technique permet de traiter (quantity of materials of the next lower grades). Tantôt une petite amélioration peut amener une grande quantité de matériaux à être exploités sans modification de l'intensité du penchant à l'accumulation. Tantôt un progrès considérable provoque seulement une légère augmentation du nombre des instruments (pp. 262, 263).

Pour les raisons indiquées, l'introduction d'un perfec-

tionnement a pour conséquence l'élévation du taux du profit, à moins que des actions contraires n'entrent en jeu. L'élévation du profit provenant de ces causes est l'indice d'une augmentation immédiate du capital absolu de la nation et conduit, comme il est dit plus haut, à une augmentation subséquente du capital relatif. Mais le taux du profit doit être également élevé dans les pays dans lesquels le désir d'accumuler est faible. On doit alors le juger différemment. Il n'est l'indice ni d'un accroissement du revenu des citoyens, ni d'un accroissement imminent de leur capital relatif (p. 263).

Rae considère enfin les causes contraires à l'augmentation de la richesse publique et, en particulier, le luxe et les dommages causés par les individus ou les états (guerre !). La distinction entre les « luxuries » et les « utilities » est intéressante au point de vue théorique. Les biens sont des « utilities » tant qu'ils sont estimés d'après les qualités physiques qui les rendent aptes à satisfaire des besoins réels. Ils sont des « luxuries » quand on les estime parce qu'ils sont propres à satisfaire la vanité (Table des matières p. XV). Les biens de luxe sont ceux qui ne répondent point à l'hypothèse théorique faite par Rae dès le début (p. 94, voir plus haut p. 403), hypothèse disant que les biens se comparent les uns aux autres et s'évaluent d'après leurs propriétés physiques. Ce n'est point l'aptitude des objets de luxe à satisfaire réellement aux besoins, mais leur préciosité qui sert de base à leur évaluation (p. 103 et *passim*).

La considération de l'action combinée des circonstances modifiant la nature et la fabrication des biens conduit enfin Rae à un parallèle succinct entre les modes d'action des deux principaux facteurs : l' « inventive principle » et l' « accumulative principle ». Le premier augmente la puissance humaine et accroît la richesse publique en transportant les instruments qui composent

celle-ci dans des classes de « quicker return. » L' « accumulative principle » conduit les hommes à introduire dans leurs opérations un ensemble plus grand de phénomènes ; il augmente la richesse en élevant la capacité des instruments déjà formés ou en faisant traiter de nouveaux matériaux. En cela, et contrairement à l' « inventive principle », il fait passer les instruments dans des classes de « slower return » (pp. 321, 322).

B. — *Critique.*

Pour juger impartialement de la contribution apportée par Rae à notre sujet, il faut bien se dire qu'il poursuit toute autre chose que l'explication de l'intérêt du capital. Ce qui l'intéresse, c'est l'augmentation de la richesse nationale. Aussi, en toutes choses, conduit-il son analyse jusqu'au point précis où cela est utile à la solution de cette question. C'est dans cet esprit qu'il aborde les questions connexes à celle de l'intérêt du capital et qu'il partage l'ensemble des divers intruments en classes de rentabilités différentes. La classe atteinte à une certaine époque détermine, dit-il, le taux de l'intérêt correspondant. Mais il attache beaucoup plus d'importance au fait que le progrès ou le regrès de la limite de rentabilité influe sur la quantité des instruments qu'on peut former et, par conséquent, sur la grandeur de la richesse nationale. Le fait que Rae étudie le problème de l'intérêt dans la mesure seule où il doit le faire pour atteindre son but entraîne des disproportions dans son œuvre. Les prémisses de sa théorie de l'intérêt, qui servent en même temps de base à ses vues sur l'augmentation de la richesse nationale, sont étudiées avec beaucoup de détail et de rigueur. Tels sont, par exemple, les motifs déterminants du désir effectif d'accumulation. Par contre, tout ce qui a trait à la question proprement dite de

l'intérêt en tant que problème de distribution est exposé plus laconiquement. Telle est, par exemple, toute la théorie de la valeur d'échange et de la formation des prix, qui prend quatre pages (pp. 166-170). La façon dont Rae parle de la hauteur du salaire du travail est encore plus caractéristique. Etant donnés les rapports réciproques incontestables qui existent entre la hauteur du salaire et celle de l'intérêt du capital, il eut été nécessaire d'étudier le salaire pour résoudre le problème de la distribution. Or, Rae ne fait à dessein aucune recherche à ce sujet : il suppose tout simplement la hauteur du salaire constante (pp. 97, 130 et s.). Il faut d'ailleurs reconnaître que la profondeur et la décision remarquables avec lesquelles Rae expose ordinairement ses idées quand il s'agit de la question principale ne se retrouvent pas toujours dans les digressions qu'il fait au sujet de l'intérêt du capital.

On peut distinguer deux idées différentes dans les explications de Rae relatives à l'intérêt. La première explique l'intérêt par l'influence du temps sur l'estimation des besoins et des biens. Quoique cette idée n'ait pas été exposée dogmatiquement, mais par fractions et en diverses circonstances par Rae, elle ressort nettement. On peut la résumer comme suit : Pour des raisons qui résident en nous — la brièveté et l'insécurité de la vie, la diminution de notre faculté de jouir et enfin nos passions momentanées — nous accordons aux joies et aux besoins actuels et, par suite, aux moyens de provoquer les unes et de satisfaire les autres une valeur plus grande qu'aux joies et aux besoins futurs ainsi qu'aux moyens qui permettront de les faire naitre ou de les satisfaire. Par suite de cette valeur plus grande donnée au présent, nous nous considérons comme insuffisamment indemnisés pour un travail ou des biens consacrés à la production si nous n'obtenons dans l'avenir que l'équivalent pur et simple de ce travail ou de ces biens.

Nous estimons qu'il y a indemnisation dans le cas seulement où le résultat futur de la production est au sacrifice qu'elle coûte actuellement dans un rapport au moins égal à celui qui existe, d'après nous, entre le présent et l'avenir. Si le prix des produits ne fournit pas une indemnité suffisante à ce point de vue, on n'entreprend pas ou on cesse de les fabriquer. On arrive ainsi, avec le temps, à un prix qui laisse aux entrepreneurs, en plus d'une indemnité pour leurs débours, un profit correspondant à la valeur attribuée au présent par rapport à l'avenir et au temps au bout duquel ces débours sont indemnisés. Ce surplus est le profit du capital (1). Cette suite d'idées constitue un progrès considérable et original sur diverses propositions des auteurs antérieurs à Rae. Comme nous le savons, Galiani et Turgot avaient déjà, en passant et en termes frappants, relié l'intérêt à la façon différente dont nous estimons les biens actuels et futurs. Mais ils n'avaient ni approfondi ni retenu cette idée (2). Rae, le premier, la développe résolument et la motive. Ce faisant, il comble également une lacune d'un autre ordre dont Smith, Ricardo et Malthus avaient déterminé les grandes lignes dans des propositions remarquables mais insuffisantes. Ces auteurs avaient en effet remarqué que les capitalistes doivent avoir intérêt à la formation des capitaux et à leur emploi productif. Ils avaient également montré que la formation des capitaux s'arrête quand le prix des biens devient tel qu'il n'y a plus de profit du capital (3). Rae développe toutes ces affirmations de manière à en faire une théorie.

(1) Cette conception ressort en particulier des assertions des pp. 118 et s. 172, 169 et s. Elle est exprimée d'une façon très nette dans les nombreux passages où Rae relie le facteur psychologique pur, « the strength of the affective desire of accumulation », à la formation des prix et de l'intérêt. Par contre, et comme nous le verrons, l'introduction de « the actual order of instruments » à la place de « the strength of desire » comme régulateur du prix et de l'intérêt, fait partie d'un autre ordre d'idées.

(2) Voir plus haut, p. 60 et 68.

(3) Voir plus haut, pp. 89 et s. 112.

On pourrait fixer dès maintenant la place occupée par Rae dans la littérature. Par le seul développement précédent, il anticipe de beaucoup sur ce que Jevons enseignait 37 ans plus tard à propos du présent et de l'avenir. Il anticipe également sur ce que, 15 ans plus tard, Launhardt et Sax, en employant d'une façon passablement mécanique les idées de Jevons, disaient de l'intérêt du capital. Il anticipe enfin sur ce que j'entrevis au début de mes recherches sur les causes de l'intérêt du capital, sans y voir une solution pleinement satisfaisante du problème.

Je considère, en effet, comme absolument exact que l'intérêt a ses racines profondes dans la différence des valeurs que nous attribuons aux biens actuels et futurs. Je tiens pour complètement exact que, dans l'estimation de ces valeurs différentes, les facteurs purement psychologiques introduits par Rae jouent un rôle très important. Mais il me semble également indubitable que ces facteurs ne suffisent pas pour expliquer complètement le phénomène de l'intérêt. Rae et Jevons le savaient déjà. L'observation des faits ne laisse d'ailleurs subsister aucun doute. L'importance et les variations du taux de l'intérêt ne sont pas seulement régies par des considérations purement psychologiques sur la durée et l'insécurité de notre pouvoir de jouir ou par l'attrait plus considérable du présent. Elles le sont encore par les phénomènes techniques de la production, phénomènes qui, nous le savons déjà, ont donné naissance à la notion d'une « productivité propre du capital ». La difficulté — et, à mon sens, la plus grande et la plus spéciale du problème de l'intérêt — c'est simplement de déterminer pourquoi et comment ces motifs partiels hétérogènes, les uns objectifs et techniques, les autres purement subjectifs et psychologiques agissent ensemble pour donner lieu au phénomène expérimental unique de l'intérêt du capital. Je ne crois mieux pouvoir faire comprendre la

position prise par Rae au sujet de l'intérêt qu'en tâchant de caractériser en quelques mots et par anticipation les opinions des écrivains qui, après Rae, ont eu l'occasion de traiter cette question. J'abandonnerai pour cela l'ordre chronologique et commencerai par ma propre théorie.

Dans ma théorie, je considère les phénomènes techniques de la production au point de vue de l'augmentation du rendement technique du procès de production. Je m'efforce d'expliquer que ces phénomènes constituent des raisons partielles du fait que nous estimons moins les biens futurs que les biens actuels dont la possession nous permet l'emploi de procédés plus productifs. D'après ma conception, les phénomènes techniques de la production et les motifs psychologiques agissent ensemble dès le début. Leurs actions combinées conduisent à un résultat unique : l'estimation plus forte des biens actuels que des biens futurs. Ce résultat constitue le terme intermédiaire entre les motifs partiels d'où il provient et l'intérêt du capital qu'il engendre (1).

Par contre, Jevons ne semble pas avoir vu ou trouvé le moyen de faire entrer dans un même corps de doctrine les phénomènes techniques de la production et les phénomènes psychologiques purs. Il donne une explication éclectique bilatérale dont ni l'une ni l'autre moitié ne l'emporte sur les anciennes opinions classiques. L'introduction des phénomènes techniques de la production se fait chez lui comme dans la vieille théorie de la productivité. Evidemment, il accorde au laps de temps qui sépare le début de la fin du procès de production une influence déterminante sur la grandeur du produit technique. Il utilise bien enfin, pour expliquer l'intérêt, les

(1) Pour plus de détails, voir ma *Positive Theorie* dans le second volume du présent ouvrage, (première édition allemande, p. 248 et s., 273 et s.

facteurs psychologiques — qu'il comprend sous la vieille dénomination d'abstinence — mais il ne développe pas ses constatations brillantes et originales sur les motifs psychologiques qui entraînent une estimation moins grande des biens futurs (1).

Launhardt et Sax ne semblent pas non plus avoir senti la nécessité d'invoquer les phénomènes techniques de la production pour expliquer le phénomène de l'intérêt. Ils se contentent — et en cela ils vont très à l'encontre des intentions de leur modèle — de prendre pour bases exclusives d'une explication censément *complète* de l'intérêt du capital, les matériaux inutilisés que Jevons avait préparés pour une explication *partielle* (2).

Enfin, Rae a parfaitement reconnu qu'en dehors des considérations psychologiques des hommes, certains faits de la technique de la production doivent être en rapport avec l'intérêt du capital. Par exemple, il sait et remarque formellement que la découverte de meilleures méthodes techniques de production est de nature à élever le taux de l'intérêt, alors même que les facteurs psychologiques restent absolument invariables. C'est pourquoi il associe aux considérations sur les facteurs purement psychologiques des observations relatives aux *facteurs techniques* de la production. Cela, selon moi, — et ici je m'écarte de M. Mixter (3) — constitue le point faible de sa doctrine. Rae n'a pas surmonté la difficulté qui se présente ici. Comme beaucoup l'ont fait avant lui et comme Jevons lui-même l'a fait après lui, il a trop facilement et trop légèrement confondu l'augmentation technique due à la production avec celle de l'excédent de valeur des produits sur les frais de production. Il lui est arrivé aussi de considérer trop précipitamment des raisonnements propres seulement à établir l'augmenta-

(1) Pour plus de détails, voir plus loin, chap. XIII.
(2) Pour plus de détails, voir l'appendice au présent volume.
(3) Voir plus haut, p. 397.

tion de la quantité des produits comme expliquant suffisamment les phénomènes de plus-value ou d'intérêt. On constate tout particulièrement dans cette partie des développements de Rae ce que je remarquais plus haut, à savoir que le but principal de ses recherches théoriques n'est pas l'explication de l'intérêt du capital. C'est ainsi qu'il aborde légèrement et sans les présenter au lecteur sous une forme bien logique certaines questions importantes, non pour le problème de la production, mais pour celui de la distribution. Il en résulte que les inconséquences, les contradictions et le manque de continuité entre les résultats auxquels Rae est arrivé à un certain moment et les points dont il part dans une circonstance ultérieure sont difficiles à remarquer. Elles l'eussent été moins si Rae avait pris le problème de l'intérêt pour sujet principal de ses considérations théoriques et avait étudié l'un après l'autre, en les reliant ensemble, les déductions qui conduisent du phénomène empirique fondamental à l'explication de l'intérêt du capital.

Rae introduit les facteurs techniques de la production en deux points différents de son explication psychologique de l'intérêt. Il cherche *d'abord* à s'en servir pour expliquer pourquoi les gens doivent se contenter d'excédents toujours moindres quand l'accumulation croît et qu'il ne se fait point d'inventions. Il invoque la limitation du stock des matériaux de qualité supérieure et la nécessité de recourir progressivement, pour la préparation des instruments, à des matériaux de qualité toujours moindre. Ceux-ci ne permettent d'arriver au même résultat productif que par une dépense de travail ou des frais plus grands. Il en résulte une diminution de l'excès de la capacité sur les frais (1).

(1) Voir plus haut, p. 400. La démonstration complémentaire du fait que la durée des biens ne peut être indéfiniment augmentée sans conduire à une diminution du taux du profit (voir plus haut, p. 400) est exacte en fait, mais ne va pas cependant jusqu'au fond des choses.

Il modifie *ensuite,* en lui donnant une base technique, la loi qui correspond aux considérations psychologiques. D'après cette loi, le taux de l'intérêt doit correspondre à l'intensité psychologique du penchant social à l'accumulation. Rae la transforme ainsi : Le taux de l'intérêt tend vers le rendement auquel l'accumulation effective a déjà amené la fabrication des instruments. Ici, Rae laisse parfaitement les inventions, « the inventive principle », jouer leur rôle. Le résultat des inventions étant de donner aux instruments, pour une même quantité de travail, une capacité plus grande, l'excès de la capacité sur les frais augmente et les instruments passent, en conséquence, dans des classes à plus courtes périodes de doublement, ou à taux supérieurs de rendement. Mais tant qu'il y aura moyen de produire des instruments de rentabilité plus élevée, les gens à qui leur « strength of the effective desire of accumulation » pourrait permettre de consentir à la fabrication d'instruments de rentabilité inférieure, ne le feront pas. Par suite, ce ne sera pas tant l'état du « desire of accumulation », que le rendement effectif maximum des catégories d'instruments auxquelles on est arrivé par l'utilisation progressive des meilleures circonstances de production, qui jouera le rôle décisif dans les affaires, dans l'établissement du prix ou dans la fixation du montant ordinaire du taux du profit. Ainsi Rae substitue la plupart du temps « the actual order at which instruments are arrived » ou « to which instruments are generally wrought up » à « the strenghth of the effective desire of accumulation » (1).

Comme on le voit facilement, Rae place ici au pre-

(1) Par exemple, pp. 170, 196, 300 et *passim*. Le raisonnement précédent est constitué à l'aide de propositions détachées de Rae. Les plus importantes sont prises p. 258 et s. (Inventions) ; p. 170 (Formation du prix) ; p. 205 et s. (Taux ordinaire du profit) ; puis pp. 194 et 172 où Rae se demande si le « desire of accumulation » a déjà eu le temps d'agir.

mier rang les phénomènes techniques de la production. Comme on le constate immédiatement, il le fait d'une façon qui présente la plus frappante analogie avec les développements de Thünen relatifs au même sujet. En effet, les deux écrivains ont indiqué presque avec les mêmes mots la même cause technique de la diminution progressive du taux de l'intérêt, à savoir la nécessité, après épuisement des cas les plus avantageux de production, « d'appliquer le capital à la fabrication d'objets d'efficacité moindre ».

De plus, la formule de Thünen : « le taux moyen de l'intérêt tend vers le rendement des derniers capitaux investis » diffère seulement par la forme de la pensée de Rae : « La rentabilité des catégories d'instruments auxquelles on est arrivé par l'utilisation des circonstances les plus avantageuses de la production a une influence décisive sur la hauteur du taux ordinaire de l'intérêt » (1). Pour Rae comme pour Thünen, nous devons nous demander si les prémisses relatives à la technique de la production sont mises à profit de façon à entraîner une explication réelle et satisfaisante. En ce qui concerne Thünen nous devons dire non. Pour ce qui est de Rae nous ne pouvons pas dire oui.

Nous retrouvons ici encore le vieux refrain auquel nous ont conduit les théories de la productivité : la confusion de la productivité physique et de la productivité en valeur. Ce *quid pro quo* domine toute la théorie de Rae qui, chose singulière, en est tantôt conscient et tantôt inconscient. La cause de la confusion c'est l'emploi des termes « capacity » et « return », considérés le plus sou-

(1) Voir plus haut, p. 212. Je considère comme indubitable que les deux écrivains sont arrivés à ces résultats analogues tout à fait indépendamment l'un de l'autre. Leurs recherches, à défaut de leurs publications, eurent bien lieu à peu près à la même époque. Mais tous deux n'étaient pas tant des érudits que des penseurs solitaires et leurs doctrines portent bien l'empreinte d'un travail absolument personnel.

vent comme équivalents. Dans la définition formelle, la « capacité » est tout d'abord présentée comme une chose purement technique. « Tous les instruments, dit Rae, p. 92, fournissent ou contribuent à fournir des prestations (events) satisfaisant aux besoins humains. La force qu'ils ont de fournir de telles prestations, ou la quantité qu'ils en fournissent (the amount of them) s'appellera leur capacité ». Ainsi, la capacité sera grande ou petite suivant que l'instrument satisfera à beaucoup ou à peu de besoins ou encore, — si l'instrument n'est pas un objet de jouissance mais un objet de production, — suivant qu'il aidera à fournir beaucoup ou peu de produits. C'est dans ce sens technique que la capacité est présentée dans de nombreux exemples. Un arbre fruitier produit des fruits, un champ donne des récoltes, une conduite d'eau fournit de l'eau (p. 92). La façon dont la capacité des biens peut être augmentée est présentée, elle aussi, de la même façon physico-technique, p. 109 et s. Ou bien on peut prolonger le laps de temps pendant lequel les instruments fournissent des prestations, ou bien on peut augmenter la quantité des prestations fournies par les instruments dans un laps de temps donné. C'est ainsi que la plus grande capacité des rues macadamisées est démontrée par le fait qu'elles peuvent être utilisées par 200.000 voitures. Page 259, Rae démontre que les perfectionnements dûs aux découvertes donnent lieu à de « greater returns » pour les mêmes frais. Il cite comme exemple l'emploi d'une charrue perfectionnée qui permet de labourer un plus grand terrain à l'aide du même travail et du même attelage. En un mot, la capacité est une grandeur technique mesurable par la masse des satisfactions ou des produits qu'elle procure.

Mais, dans la suite, Rae ramène la capacité à la *somme des valeurs* que représentent les produits ou les prestations fournis par les instruments. Il introduit cette modifica-

tion de sens en remarquant qu'il est nécessaire d'avoir un terme de comparaison entre la « capacité » ou les « returns » des instruments et le travail dépensé pour leur fabrication. Du fait qu'il convient de prendre pour terme de comparaison le travail, mesuré par sa valeur d'échange ou salaire, la capacité d'un instrument devient pour lui grande ou petite suivant que ses prestations sont équivalentes à un grand ou à un faible salaire du travail, c'est-à-dire représentent une somme plus ou moins grande de valeurs. Rae ne semble pas s'être aperçu qu'il introduisait ainsi une seconde notion de la capacité, différant foncièrement de la première. Il déclare, en effet, que cette modification constitue seulement une explication de la terminologie employée (p. 92). Plus loin cependant il fait une remarque qu'on peut considérer comme une justification consciente de l'identification de la productivité technique avec la productivité en valeur des instruments. Il est du moins vraisemblable que Rae la considère comme telle. Dans cette remarque Rae explique qu'il doit faire reposer ses raisonnements théoriques sur une hypothèse, à savoir que les hommes estiment les instruments d'après leurs qualités physiques, d'après leur aptitude à fournir des prestations techniques. Cette hypothèse correspond pour lui à la réalité des choses, exception faite pour les objets de luxe ne servant qu'à la vanité (1).

(1) P. p. 93 et s., 259, 283, Contents XV. Il faut observer que la remarque faite au moment où cette loi est mentionnée pour la première fois (p. 94), à savoir que la capacité des instruments « *servant au même genre de besoins* » sont comparés les uns aux autres d'après leurs effets physiques, ne rétrécit nullement son domaine de validité. Elle exprime simplement cette idée que des choses semblables peuvent seules être comparées. Dans la suite, lorsque la même loi est exprimée de nouveau, cette clause n'est plus expressément mentionnée. Il ressort nettement alors des termes comme du contexte que le mode d'évaluation d'après les effets physiques doit s'appliquer, d'une façon générale, à toutes les « utilities » tandis que le mode d'évaluation des « luxuries » a pour base le coût, la difficulté de leur

Mais à côté de cette règle relative à la valeur, Rae en introduit en même temps dans son système une autre toute opposée. Il dit, en effet, que la valeur des biens est déterminée par leurs *frais de reproduction* (1). Quel rapport Rae pouvait-il établir entre ces deux règles contradictoires ? C'est là un des nombreux points pour lesquels on ne trouve aucune explication sûre dans les assertions laconiques et éparses de notre auteur. L'hypothèse la plus vraisemblable c'est que Rae est tombé dans l'erreur alors générale d'une double notion de la valeur. Tout d'abord la notion d'une sorte de valeur d'usage à laquelle devait se rapporter le mode d'estimation d'après les qualités physiques. Je n'ai cependant trouvé nulle part dans le livre de Rae l'expression « valeur d'usage ». Ensuite, la notion que Rae lui aussi nomme « valeur d'échange » et qui correspond à la loi des frais de reproduction. Quoi qu'il en soit, l'excédent qui conduit à l'intérêt du capital provient indubitablement d'une différence entre les *valeurs d'échange* du produit et des frais de production. Il est également hors de doute que la valeur d'échange du produit ne varie pas du tout comme sa masse physique quand les conditions de la production changent. Cependant Rae, induit en erreur par le double, ou même le triple sens de sa « capacité », — capacité technique, somme des valeurs d'usage, somme des valeurs d'échange, — tire de prémisses n'ayant de valeur démonstrative que pour la capacité technique, des conséquences immédiates relatives à la somme des valeurs d'échange et à l'excès de la valeur d'échange. En partant de prémisses purement techniques, comme la qualité des matériaux mis en œuvre, le développement de nos connaissances relatives aux propriétés des matériaux et aux phénomènes naturels, etc., il rend

obtention (voir pp. 259, 203, 305 et s., et le n° XV de la table des matières).

(1) Voir plus haut, p. 414.

plausible l'augmentation ou la diminution de la capacité technique. Cela entraîne de suite pour lui l'augmentation ou la diminution de la somme des valeurs d'échange, l'augmentation ou la diminution de l'excédent de la somme des valeurs d'échange sur les frais et, par conséquent, le passage des instruments correspondants dans d'autres « series of orders ». Or, celles-ci constituent une classification des biens d'après le taux de l'excédent de valeur qu'ils rapportent à leurs possesseurs.

Cela est naturellement absolument faux. Les deux raisonnements cités plus haut par lesquels Rae introduit les facteurs techniques de la production dans la théorie de l'intérêt le sont aussi. Il est facile de le prouver.

Le taux de l'intérêt diminue quand la masse des capitaux augmente. Rae veut expliquer ce fait par la nécessité de recourir à des matériaux toujours inférieurs et de plus en plus difficiles à travailler. En conséquence, les instruments de même « efficacité » ne peuvent être obtenus qu'avec des frais plus considérables. « En d'autres termes, dit Rae, ils doivent passer dans des classes de moindres rendements (slower return)». En réalité, il se passe ici quelque chose de très différent. Supposons qu'on forme des instruments à l'aide de matériaux inférieurs, par exemple, qu'on élève du bétail ou récolte des céréales sur un sol moins fertile. Si les connaissances techniques restent invariables, l'obtention du même *quantum* d' « instruments » ou de produits, par exemple, d'une mesure de laine de mouton ou de grain, coûtera certainement plus de travail direct ou indirect qu'auparavant. Mais alors, cette mesure de laine ou de froment, dont l'efficacité ou la capacité physique est restée la même, possèdera — en vertu de la loi des frais de reproduction énoncée par Rae — une valeur plus grande que précédemment. Mais si l'on évalue la capacité — d'après les indications de Rae lui-même — par

la quantité ou le salaire du travail équivalent (1), l'augmentation des frais correspondra à une augmentation de la somme des valeurs représentées par la capacité des instruments. Or, dans la théorie de Rae, rien ne prouve ou ne permet de croire que la valeur des produits doit croître moins rapidement que les frais. La loi des frais de reproduction laisse au contraire prévoir que la valeur du produit doit croître dans le même rapport que les frais de sa production. Mais alors on ne voit pas du tout pourquoi l'excès de la valeur du produit sur ses frais de production devrait décroître et pourquoi le niveau du rendement dû aux instruments en question devrait s'abaisser. Rae n'entreprend pas d'ailleurs de démontrer que la valeur du produit doit croître moins rapidement que les frais, par suite de la confusion qu'il fait entre la capacité technique et la capacité en valeur. De ce fait, il croit avoir atteint son but en établissant que des frais plus grands correspondent maintenant à la même quantité de produits.

Sur ce point, Ricardo avait vu plus loin. Il n'est pas difficile de reconnaître dans le raisonnement de Rae un appel à la « law of diminishing returns », par laquelle Ricardo, lui aussi, veut expliquer la tendance du taux de l'intérêt à baisser. Seulement Rae a énoncé cette loi sous une forme un peu trop étendue et un peu trop abstraite en parlant d'une façon générale de la nécessité de recourir à des matériaux moins avantageux. Ricardo, par contre, l'exprime d'une manière plus concrète et en énonce seulement le cas le plus important : à savoir la nécessité de recourir à des *fonds de terre* de plus en plus désavantageux. Mais Ricardo a eu bien présent à l'esprit que l'augmentation de la quantité de travail nécessaire à la formation d'un même *quantum* de produits ne diminue immédiatement en aucune

(2) Voir plus haut, pp. 402, 434 et s.

façon le gain du capital. Il a bien plutôt observé que la valeur de ce *quantum* de produits doit croître en réalité dans le même rapport que la quantité de travail nécessaire à sa formation. Il a enfin remarqué que, sous les hypothèses faites, c'est seulement parce que le salaire du travail doit croître, lui aussi, que l'excès de la valeur du produit sur les frais accrus de la production diminue, c'est-à-dire le taux du profit diminue (1). Cette idée qui, nous l'avons vu, ne conduit d'ailleurs pas au but, est étrangère à Rae. Au cours de ses raisonnements, Rae suppose en effet, à dessein et en termes formels, que le salaire du travail est une grandeur donnée et invariable (2).

La valeur démonstrative de ce que Rae dit de la relation existant entre les inventions nouvelles et l'élévation du taux du profit n'est pas plus considérable. Supposons qu'une brillante invention rende possible de produire, avec la même quantité de travail, dix fois plus d'un certain produit. Si l'on excepte le cas d'un monopole, — que Rae n'a nulle part en vue, — rien ne dit que la valeur totale du produit sera dix fois plus grande, qu'elle laisser aun excès dix fois plus grand sur la valeur propre de l'instrument en question et qu'elle fera avancer celui-ci de dix rangs dans l'échelle des rendements. Bien plus, par suite d'une proposition formellement exposée par Rae dans sa théorie des prix (p. 168), la valeur du produit tombera au niveau qui correspond aux frais diminués de la production. Etant données ces diminutions parallèles de la valeur et des frais de production, il est de nouveau difficile de voir comment et pourquoi la différence entre ces deux termes — différence qui constitue le profit du capital — deviendrait plus grande qu'avant.

Quant à la diminution de valeur subie par un article du fait des découvertes qui s'y rapportent, elle est si

(1) Voir plus haut, p. 109.
(2) Voir plus haut, p. 425.

frappante et si notoire que Rae ne peut se dispenser d'en tenir compte. Le passage où il le fait — il comprend en tout 16 lignes — est particulièrement remarquable parce qu'il est le seul où Rae touche, quoique très laconiquement, le point vraiment critique du problème de l'intérêt. Il remarque que les perfectionnements n'agissent à la vérité « immédiatement et tout d'abord » que sur les instruments perfectionnés. « Cependant ils étendent bientôt leur action à toute la masse des instruments possédés par la société ». Il reprend alors l'exemple donné plus haut (p. 420) d'un progrès technique dans la fabrication du pain. Ce progrès procure aux boulangers « un petit supplément de profit », mais il procure à tous les membres de la société du pain à meilleur compte. Par conséquent, un rendement un peu plus grand correspond maintenant à une même dépense et tous les instruments possédés par la société passent dans une classe de rentabilité supérieure.

Le phénomène concret que Rae a en vue ici est évidemment que — conformément à sa loi de la valeur d'échange — la diminution des frais de production du pain fait baisser le niveau de sa valeur. Les deux « capacités » que Rae ne distingue pas, se séparent naturellement l'une de l'autre dans la mesure où le niveau s'abaisse. La capacité *technique* du pain, la propriété qu'il possède de satisfaire les besoins humains reste la même ; sa capacité en *valeur* décroît. Ceci prouve bien — remarquons-le en passant — que l'introduction du facteur valeur dans la notion de la capacité était plus qu'une simple explication terminologique. Mais les influences par lesquelles Rae veut expliquer l'élévation du taux de l'intérêt s'annulent naturellement dans la mesure où la loi de la valeur d'échange prédomine. Car la valeur d'échange du pain diminuant dans le même rapport que les frais de production, le montant du rendement ne l'emporte pas davantage qu'avant sur les

frais. Les instruments servant à la préparation du pain ne passent pas dans une classe de rentabilité supérieure et le taux du profit ne s'élève pas.

Evidemment, Rae fait encore deux remarques qui, d'après lui, permettent vraisemblablement de sortir de ce dilemme fatal à sa théorie. En réalité elles ne le permettent absolument pas. Rae dit d'abord que la diminution du prix du pain empêche l'élévation de l'intérêt, provoquée par l'invention, de continuer à s'appliquer au pain. L'action de l'invention se fera, par suite, sentir pour tous les autres instruments possédés par la société. On se représenterait évidemment les choses d'une manière incomplète en pensant que l'avantage retiré par le public de la diminution du prix du pain doit se transformer en une élévation de l'intérêt du capital. D'abord, les possédants ne sont pas les seuls à profiter de cet avantage, car les travailleurs voient leurs salaires s'élever réellement du fait de la diminution du prix d'un article de consommation. Ensuite, dans la mesure où cet avantage est vraiment provoqué par l'échange des biens, il n'y a absolument rien dans le raisonnement de Rae qui soit propre à démontrer une élévation du rendement des biens au-dessus de leur valeur propre. Ici encore Rae s'est trompé lui-même en confondant le pouvoir de prestation technique avec la productivité en valeur. Si chacun reçoit en échange de sa marchandise plus de pain qu'avant, il est permis de dire que la capacité *technique* de toutes les marchandises a augmenté dans un certain sens. On peut en effet satisfaire un plus grand nombre de besoins en abandonnant sa marchandise. On peut encore soutenir que la valeur d'échange réelle des marchandises a augmenté, en ce sens que le rapport d'échange de chaque marchandise contre une marchandise déterminée (le pain) a augmenté. Il reste d'ailleurs le même vis-à-vis de toutes les autres, si bien qu'au total la valeur d'échange s'est un peu élevée. Mais on ne peut

nullement partir de là pour dire que le rapport entre le rendement et la valeur propre ou le coût des instruments est devenu plus grand. Or, c'est l'augmentation de ce rapport qui détermine le passage des instruments dans un « order of quickly return ». Car tous les biens nécessaires à la production du pain, y compris celui qui l'est le plus, le travail, bénéficient de la légère amélioration de la valeur réelle d'échange éprouvée par tous les produits autres que le pain. Par suite, l'augmentation de valeur se produit exactement de la même manière et au même degré des deux côtés de la balance : du côté des frais, d'une part, et du côté du « rendement », d'autre part. Il est par conséquent absolument impossible de voir comment cet état des choses peut faire croître l'excédent du rendement sur les frais.

Mais Rae fait encore une autre remarque. Il dit que les boulangers obtiendront une petite augmentation de profit (a small additionnal profit). Par ces trois mots, Rae aborde — c'est, je crois, la seule fois dans tout son ouvrage — et résout par simple affirmation le point qui, dans une théorie de l'intérêt consciente de son but, aurait dû constituer le fond de l'explication. Pourquoi, malgré la loi des frais de production, la concurrence égalisante s'arrête-t-elle au moment où les prix dépassent encore les frais de production ? C'est là la question que nous avons dû poser successivement à tous les théoriciens de la productivité, en lui donnant naturellement dans chaque cas une forme en rapport avec la doctrine dont il s'agissait. Nous avons commencé par Lauderdale et ses métiers économisant le travail ; nous avons fini par Strasburger avec ses honoraires pour les forces naturelles coopérantes. Nous devons maintenant poser la même question à Rae sous la forme suivante : Pourquoi, malgré l'action nivelante de la concurrence,

les boulangers obtiendront-ils d'une façon durable une « petite » augmentation de profit (1)?

Rae pensait probablement que ses deux indications se soutenaient mutuellement. S'il est exact que la diminution du prix d'achat du pain revienne à une élévation immédiate du gain du capital pour toutes les autres branches de l'industrie, il est évident que la corporation des boulangers n'a pas besoin de se contenter d'un taux du profit inférieur à celui qui correspond aux autres genres d'entreprises. On voit encore que l'affluence des capitaux, par laquelle se produit l'action nivelante de la loi des frais de production, s'arrête en un point tel qu'elle laisse à la corporation des boulangers un taux du profit plus grand qu'avant. Ce taux est d'ailleurs celui-là même qui, grâce au prix moins élevé du pain, s'étend maintenant à toutes les branches de l'industrie. Mais, comme nous l'avons vu, cette dernière hypothèse est douteuse. Elle ne peut donc, en aucune manière, renforcer la première.

Celle-ci d'ailleurs ne se soutient pas non plus d'elle-même. Il est pourtant un argument en sa faveur et c'est en cela que la théorie générale de Rae se distingue avantageusement des théories pures de la productivité. Cet argument consiste en ce que la concurrence n'abaisse pas absolument le prix du pain jusqu'au montant de ses frais de production, jusqu'à la récupération pure et simple du salaire du travail, etc. A cela s'opposent, en effet, dans la théorie générale de Rae, les motifs et les forces purement psychologiques appartenant au « premier ordre d'idées » (2). Mais il n'y a absolument rien

(1) C'est-à-dire après qu'aura cessé la période de nivellement provoquée par les gains d'abord anormaux des boulangers. Rae ne prévoit la disparition de l'élévation du profit que pour l'époque fort éloignée et très indéterminée où l'accumulation des capitaux correspondra au « desire of accumulation ».

(2) Voir plus haut, p. 425.

dans la doctrine de Rae qui milite en faveur d'un arrêt des prix au-dessus du point déterminé par l'état de ces forces. Ainsi rien n'établit l'existence de ce que Rae appelle, dans l'exemple actuel, « une petite élévation du profit » et de ce qu'il exprime, dans sa théorie générale, en substituant « the actual order of instruments » — qui indique l'élévation effective du niveau du rendement — au mobile purement psychologique qu'est la « strength of effective desire of accumulation » (1). Cet arrêt supérieur doit plutôt dépendre de la technique de la production et s'expliquer par elle. Seulement, le raisonnement de Rae ne s'écarte point ici des sentiers frayés par les théoriciens de la productivité et n'arrive pas à expliquer la permanence de l'arrêt en question (2). L'accroissement physique des produits dont Rae part n'est pas en effet le moins du monde l'accroissement de valeur qu'il introduit dans la suite de son raisonnement. Cela est surtout visible partout où Rae introduit les instruments perfectionnés eux-mêmes dans des « orders of more quickly returns », par suite de l'accroissement de leur pouvoir de prestation technique. Elle est moins surprenante, mais non moins caractéristique pour un observateur attentif, dans un autre passage important. C'est celui où Rae introduit dans ses considérations l'influence égalisante de la concurrence. Car, en faisant entrer dans des « orders of more quickly return », non seulement les instruments qui ont subi une amélioration, mais les instruments en général, il transforme immédiatement l'excédent du rendement technique en un excédent hypothétique de valeur. Cet excédent de valeur ne doit ni disparaître ni décroître sous l'action nivelante de la concurrence. Il doit seulement se répartir également sur toute la masse des instruments sociaux !

(1) Voir plus haut, p. 426.
(2) Voir plus haut, p. 442, note 1.

D'ailleurs, il y a dans la théorie de Rae une proposition qui, logiquement, aurait dû l'empêcher de transformer en un excédent plus ou moins grand du rendement les produits plus ou moins nombreux qui peuvent être créés par la coopération d'un instrument. Rae dit en effet textuellement quelque part que la valeur des instruments doit être évaluée d'après leurs prestations futures en tenant compte de leur éloignement dans le temps. Tel est leur base « naturelle » d'estimation et Rae déclare vouloir l'employer lui-même dans ses recherches ultérieures (1). Si l'on emploie cet étalon et si par suite d'un perfectionnement heureux, un instrument est devenu deux fois plus actif, il faut aussi considérer sa valeur propre comme ayant doublé. Au rendement double de l'instrument correspond une valeur propre double de celui-ci. Cette valeur propre disparaît par suite de l'usure de l'instrument au cours de la production et rend les frais deux fois plus considérables. Il devient alors absolument impossible d'expliquer l'augmentation de la différence existant entre le rendement et les frais !

Cela me conduit à me placer à un dernier point de vue d'où l'erreur commise par Rae se laisse voir d'une façon particulièrement simple et claire. Toutes les modifications avantageuses ou désavantageuses de la technique de la production, que Rae fait dériver, soit des inventions heureuses, soit — quand celles-ci n'ont pas lieu — de la nécessité de traiter des matériaux moins avantageux, se ramènent, en dernière analyse, à des modifications de la *productivité du travail*. Une même quantité de travail permet d'obtenir un rendement technique plus grand dans le premier cas, plus petit dans le second. Dans la première hypothèse, le travail est devenu plus productif ; dans la seconde il l'est devenu

(1) *Op. cit.*, p. 172 ; voir aussi plus haut, p. 416.

moins (1). Rae fait alors subir à tous les instruments qui ont été touchés par ce changement du rendement des modifications, soit de leur valeur d'usage, soit de leur valeur d'échange. Mais il excepte le travail. Il se peut que, par suite d'inventions heureuses ou par suite de l'épuisement des matériaux les plus avantageux, le travail satisfasse deux fois plus ou deux fois moins qu'avant aux besoins humains, mais il n'en résulte jamais le moindre changement de sa valeur propre. Rae fait l'hypothèse formelle que, dans le domaine de ses recherches théoriques, la valeur et le salaire du travail sont des grandeurs invariables (pp. 97 et 131 ; voir plus haut, p. 402). Cela est admissible quand Rae se propose d'expliquer autre chose que la formation de valeurs en relation avec celle du travail. Mais cette hypothèse est une faute capitale, irréparable, quand il s'agit précisément d'expliquer la formation d'une différence entre la valeur d'un bien et celle du travail. L'intérêt du capital, en effet, n'est pas autre chose. Toutes choses égales d'ailleurs, l'augmentation du rendement du travail doit évidemment influer sur sa propre valeur, qu'il s'agisse de sa valeur d'usage ou de sa valeur d'échange. Cette influence doit avoir les mêmes causes et le même sens que celle exercée par l'augmentation du rendement du travail sur la valeur des instruments formés par son aide. Une théorie est évidemment en défaut quand elle explique la formation d'une différence entre deux grandeurs qui varient dans le même sens en considérant les variations de l'une comme absolument indépendantes et en supposant gratuitement que l'autre reste invariable.

Ainsi Rae n'a pas bien compris la cause et l'importance de l'influence exercée par les faits de la technique de la production sur l'intérêt du capital. Il ne pouvait d'ailleurs pas bien les comprendre. Il ne disposait pas

(1) Rae dit lui-même que la faculté inventive « must render the labour of the members of the society more effective » (*op. cit.*, p. 258).

en effet d'une théorie achevée de la valeur lui permettant — comme la théorie moderne de l'utilité limite — d'étudier en détail la réaction exercée par la variation de la masse des produits sur les valeurs d'usage et d'échange de ces produits eux-mêmes et de leurs moyens de production. Le mérite et l'originalité de Rae c'est d'abord d'avoir exposé exactement dans leur ensemble — je ne veux pas faire ici la critique des détails — les raisons psychologiques pour lesquelles on accorde des valeurs différentes au présent et au futur. C'est ensuite d'avoir employé ces raisons à l'explication de l'intérêt du capital. En cela, il l'emporte sur Jevons lui-même. Par contre, les idées de Rae appartenant au second groupe et relatives à la technique de la production sont malheureuses. M. Mixter attribue à Rae des vues exactes à ce sujet (1), mais il le fait vraisemblablement en se laissant induire en erreur par certaines apparences qui, superficiellement examinées, peuvent vraiment faire illusion. M. Mixter connaissait en effet à l'avance certaines théories de l'intérêt exposées en détail à une époque postérieure à celle de Rae et, en particulier, celle de l'auteur de ces lignes. Or, une coïncidence singulière fait que les procédés d'exposition de Rae présentent en beaucoup d'endroits une ressemblance frappante, au point de vue des expressions, des lois et de la méthode, avec les théories ultérieures de l'intérêt. Il faut d'ailleurs ajouter que ces passages, malgré leur similitude extérieure, ont généralement des sens complètement différents dans la théorie de Rae et dans celle de l'auteur.

Ainsi, cette dernière théorie comporte un « schéma d'excès décroissant du rendement » (2). Celle de Rae parle de « series of orders » rangées d'après la grandeur du taux du rendement. Au point de vue du sens, ces deux

(1) Voir plus haut, p. 397.

(2) *Positive Theorie*. 1e édit. allemande, pp. 402, 413 et s.

suites n'ont absolument rien de commun, car elles contiennent des objets différents. Dans ma théorie ce sont les rendements bruts des unités de travail ; dans la théorie de Rae ce sont les rendements nets des biens constituant le capital. De plus, les uns et les autres sont groupés en partant de considérations différentes. C'est, d'une part, la durée du procès de production. C'est, de l'autre, la grandeur du laps de temps pendant lequel le capital acquiert une valeur double de sa valeur initiale.

Ma théorie contient encore une loi des « excès décroissants du rendement » et celle de Rae énonce une loi « of diminishing returns » (1). Ces deux lois, elles aussi, ont des significations différentes. En tenant compte de ce que les matériaux de meilleure qualité sont en quantité limitée et en supposant qu'il n'y ait pas d'inventions, Rae conclut à la *diminution nécessaire du rendement du travail* et à la réduction du *quantum* de produits obtenables à l'aide d'une unité de travail. Pour des raisons n'ayant rien de commun avec la limitation de la quantité des biens naturels, ma théorie conduit à une loi d'après laquelle la prolongation de la période de production permet d'obtenir, en échange d'une unité de travail, un *quantum* toujours plus grand de produits. L'accroissement de ce *quantum* devient d'ailleurs de plus en plus lent (2).

J'introduis dans ma théorie l'expression technique « produit intermédiaire » ; Rae introduit dans la sienne le terme « instrument ». J'ai montré plus haut que ce dernier terme comprend une autre catégorie de biens que l'expression « produit intermédiaire ». Cependant, M. Mixter considère erronément les deux expressions comme équivalentes (3).

(1) Rae n'emploie pas lui-même cette expression. M. Mixter s'en sert néanmoins dans le parallèle qu'il fait des deux théories.

(2) M. Mixter a, lui aussi, formellement reconnu que ces deux passages diffèrent notablement, *op. cit.*, p. 188 et s.

(3) Voir plus haut, p. 400, note.

Enfin, le facteur temps joue dans les deux théories un rôle important. Tant qu'il s'agit de l'influence exercée par le temps sur l'évaluation des besoins actuels et futurs, tant qu'il s'agit, en d'autres termes, des « idées de la première catégorie », il existe un parallélisme réel et complet entre les deux théories. Mais en ce qui concerne la technique de la production, de nouvelles coïncidences se produisent. Ce sont tantôt des notions à demi semblables et tantôt des termes analogues ou identiques ayant cependant des significations différentes. Ma théorie s'occupe de la « période de production », qui comprend le laps de temps s'écoulant jusqu'à l'obtention du produit. On trouve dans Rae une expression presque identique : « period of formation ». Mais ces mots ne désignent pas chez Rae cet espace de temps auquel il accorde tant d'importance dans ses conclusions ; c'est bien plutôt le laps de temps qui s'écoule entre l'obtention du produit et son épuisement. Ce n'est donc pas tant la durée du *devenir* que celle de l'*existence* du produit. Il en résulte que cet espace de temps joue chez Rae un rôle plutôt distributif. C'est en effet d'après lui qu'on voit si le revenu net total fourni par l'instrument au cours de son existence et dû à la puissance d'invention (1), doit être réparti en tant que profit sur un espace de temps plus ou moins long, c'est-à-dire quel taux du profit il représente. D'autre part, on trouve, dans ma théorie une idée importante, déjà émise par Jevons, et dont je me sers pour relier les facteurs techniques de la production aux facteurs purement psychologiques. Cette idée, c'est que la durée du procès de production des biens exerce une influence déterminante sur la grandeur du produit technique. Cette idée est étrangère aux considérations de Rae. C'est là une circonstance que M. Mixter, lui aussi, ne néglige pas de relever, du moins

(1) Voir plus haut, p. 398.

indirectement. Il est d'ailleurs plutôt enclin à en faire un mérite à Rae (1).

D'ailleurs, ces différences et ces contradictions seront facilement remarquées par un lecteur attentif. Il existe en réalité une harmonie complète entre Rae et moi au sujet, non seulement de toute la « première catégorie d'idées », ressortissant du domaine de la psychologie, mais aussi au sujet de certains éléments fondamentaux de la théorie de la production et, en particulier, au sujet du caractère élémentaire de la production et de l'action des biens (2). De plus, Rae a exprimé d'une manière excessivement laconique et souvent même obscure des idées très importantes relatives au problème de l'intérêt. Il est donc très compréhensible que M. Mixter ait accepté un peu précipitamment que, dans le reste des deux théories, la concordance des pensées devait résulter de la similitude des expressions. On comprend ainsi que M. Mixter ait pu voir dans la partie de la doctrine de Rae relative à la technique de la production des idées étrangères à cet auteur.

Beaucoup de lecteurs penseront, je le crains, que, dans ce chapitre, j'ai parlé immodérément, non seulement de John Rae, mais encore de ma propre théorie. Je m'en serais sûrement dispensé si l'état des choses ne m'en avait fait une nécessité et même une obligation. Si j'avais pu approuver pleinement le jugement de M. Mixter, j'aurais volontiers accordé à Rae la priorité au sujet

(1) D'une part, il remarque en effet que Rae ne considère pas l'influence du temps sur l'obtention d'un produit plus grand comme un motif permettant d'accorder plus de valeur aux biens actuels qu'aux biens futurs (*op. cit.*, p. 173). D'autre part, il exprime l'opinion que Rae « aurait pu accepter » (*Rae might agree*, etc., p. 188) la proposition où je dis que, conformément à l'expérience, les méthodes de production plus expéditives sont aussi plus productives. Rae ne l'a donc pas émise formellement. Mixter loue en même temps Rae d'avoir — contrairement à ce que j'ai fait — donné à l'*invention* la place qui lui convient dans la question.

(2) Voir plus haut, pp. 399, 401, note 1.

de la partie du problème de l'intérêt relative à la technique de la production, comme je le fais formellement ici pour la partie psychologique. Seulement, *amicus Plato, sed magis amica veritas!* Etant arrivé, comme historien et comme critique, à une autre conception que M. Mixter, je me suis cru obligé d'exposer les choses le plus complètement et le plus scrupuleusement possible. Je l'ai pensé d'autant plus que l'ouvrage de Rae est devenu excessivement rare et même introuvable pour la plupart des gens. Il fallait donc donner ici au complet tous les matériaux nécessaires pour que le lecteur pût être juge de la question.

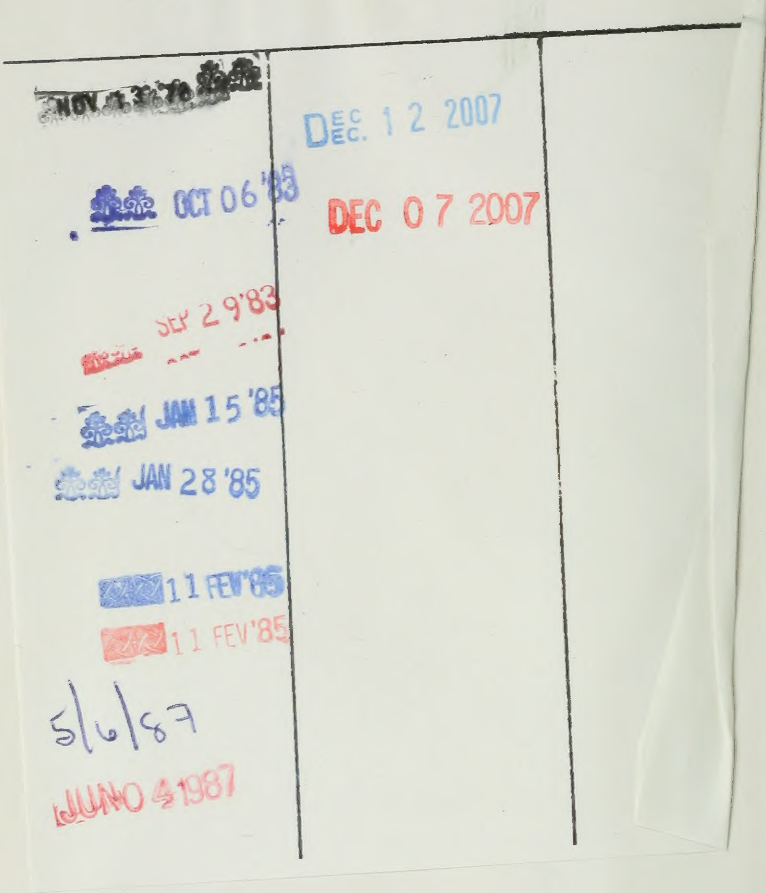
Somme toute, je crois pouvoir dire de Rae qu'il est original dans la première moitié de sa théorie. Dans l'autre, il se rapproche, malgré maints détails originaux, des théoriciens de la productivité. En cela il rappelle exactement son contemporain Thünen, auquel il se rattache par la doctrine, la tournure d'esprit et l'originalité de la pensée.

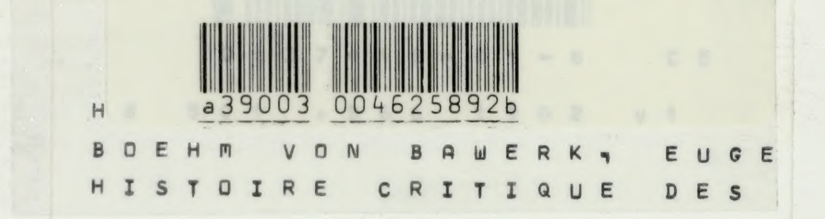
FIN DU TOME I

TABLE DES MATIÈRES DU TOME I

Fin de la table du tome I.

LAVAL. — IMPRIMERIE PARISIENNE L. BARNÉOUD & Cie.


OCT 06 '83
SEP 29 '83
JAN 15 '85
JAN 28 '85
11 FEV '85
11 FEV '85
5/6/87
JUN 04 1987
DEC. 12 2007
DEC 07 2007


H
a39003 004625892b
BOEHM VON BAWERK, EUGE
HISTOIRE CRITIQUE DES